SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE — SENA
DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO
GRUPO DE GESTIÓN PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD

PROGRAMA DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA · CONVOCATORIA DSNFT-0001-FCE-2026

Reporte completo — Formulario digital del proyecto

Proponente: CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA EN COLOMBIA – CAMACOES

MODALIDAD GREMIO | 10 acciones de formación | 2.800 beneficiarios

10
Acciones de formación
34 unidades temáticas

2.800
Beneficiarios totales

$ 2.407.685.000
Valor total del proyecto

$ 1.922.999.000
Cofinanciación SENA
79.87%

Datos generales de la entidad proponente
Organización proponente del proyecto

RAZÓN SOCIAL
CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA EN COLOMBIA

SIGLA
CAMACOES

TIPO DE IDENTIFICACIÓN
NIT (NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA)

N.º DE IDENTIFICACIÓN (NIT)
860020480 - 8

TIPO DE ORGANIZACIÓN
PRIVADA

TAMAÑO DE LA EMPRESA
PEQUEÑA - SERVICIOS (DESDE $1.727.713.512 HASTA $6.910.801.674)

ACTIVIDAD ECONÓMICA (CIIU)
9499 - ACTIVIDADES DE OTRAS ASOCIACIONES N.C.P.

MODALIDAD DE PARTICIPACIÓN
GREMIO

COBERTURA
NACIONAL

DEPARTAMENTO DE DOMICILIO
BOGOTÁ D.C

CIUDAD / MUNICIPIO

DIRECCIÓN DE DOMICILIO

BOGOTÁ

CARRERA 7 # 113 – 43 OFICINA 804

TELÉFONO
601 4326242

CELULAR
3213892931

CORREO ELECTRÓNICO
adriana.ayala@camacoes.com.co

PÁGINA WEB
https://camacoes.com.co/

¿CERTIFICACIÓN DE COMPETENCIAS LABORALES?
SI

¿VINCULÓ EXPERTOS TÉCNICOS?
NO

MESAS SECTORIALES

TURISMO | GESTIÓN DE TECNOLOGÍA Y TALENTO DIGITAL | DIRECCIÓN Y GERENCIA

Datos de contacto
Representante legal y contactos del proyecto

REPRESENTANTE LEGAL

NOMBRE COMPLETO
ENRIQUE CARMELO BERMEJO ARRANZ

IDENTIFICACIÓN
CÉDULA DE EXTRANJERÍA · 299538

CORREO ELECTRÓNICO
enrique.bermejo@camacoes.com.co

TELÉFONO / CELULAR
3107508571

PROFESIONAL DE TALENTO HUMANO

NOMBRE COMPLETO
ADRIANA AYALA ROJAS

IDENTIFICACIÓN
CÉDULA DE CIUDADANÍA · 52796228

CORREO ELECTRÓNICO
adriana.ayala@camacoes.com.co

TELÉFONO / CELULAR
3057987694

ENCARGADO DE COMUNICACIONES

NOMBRE COMPLETO
VANESSA MORENO

IDENTIFICACIÓN

CÉDULA DE CIUDADANÍA · 1033774578

CORREO ELECTRÓNICO

vanessa.moreno@camacoes.com.co

TELÉFONO / CELULAR

3006897579

Generalidades de la entidad proponente

OBJETO SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN

LA CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA EN COLOMBIA – CAMACOES ES UNA ENTIDAD GREMIAL SIN ÁNIMO DE LUCRO, CONSTITUIDA Y RECONOCIDA PARA PROMOVER, FOMENTAR Y FORTALECER EL CCIO, LA INVERSIÓN Y LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE ESPAÑA Y COLOMBIA.SU OBJETO SOCIAL COMPRENDE ACTUAR COMO ÓRGANO CONSULTIVO Y COLABORADOR DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA ESPAÑOLA; PROMOVER EL INTERCAMBIO TÉCNICO, CIENTÍFICO, CULTURAL, CCIAL Y EMPRESARIAL ENTRE SUS ASOCIADOS; AUSPICIAR REUNIONES SECTORIALES, CONGRESOS Y FERIAS CON LA PARTICIPACIÓN DE LA INDUSTRIA Y EL CCIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE AMBOS PAÍSES; RECOPILAR Y DIFUNDIR INFORMACIÓN ECONÓMICA, CCIAL, TURÍSTICA, LEGAL E INDUSTRIAL; FOMENTAR LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA Y SUSCRIBIR CONVENIOS DE COLABORACIÓN CON ENTIDADES PÚBLICAS Y PRIVADAS QUE FAVOREZCAN LAS RELACIONES BILATERALES.

CAMACOES DESARROLLA SU OBJETO DESDE UNA LÓGICA GREMIAL, BINACIONAL Y MULTISECTORIAL, ARTICULANDO EMPRESAS AFILIADAS, ALIADOS PÚBLICOS Y PRIVADOS, CÁMARAS BINACIONALES, ORGANISMOS DE COOPERACIÓN, ACADEMIA Y ACTORES VINCULADOS A DISTINTAS CADENAS PRODUCTIVAS. A TRAVÉS DE COMERCIO EXTERIOR, AGENDAS COMERCIALES, MISIONES EMPRESARIALES, RUEDAS DE NEGOCIO, ESTUDIOS E INFORMES SECTORIALES, EVENTOS, NETWORKING, COMISIONES DE TRABAJO, COMUNICACIONES, FORMACIÓN EMPRESARIAL Y PROYECTOS DE FORTALECIMIENTO, CONECTA NECESIDADES EMPRESARIALES CON OPORTUNIDADES DE MERCADO, CONOCIMIENTO ESPECIALIZADO, TRANSFERENCIA DE BUENAS PRÁCTICAS Y REDES ESTRATÉGICAS.

CAMACOES CUENTA CON COMISIONES DE IA, CIER —INFRAESTRUCTURA Y ENERGÍA—, EMPRESAS SOSTENIBLES Y RESPONSABLES ESG Y COMPLIANCE, MEDIANTE LAS CUALES PROMUEVE DIÁLOGO TÉCNICO, BUENAS PRÁCTICAS, ADOPCIÓN TECNOLÓGICA, SOSTENIBILIDAD, PROTECCIÓN DE DATOS, CULTURA DE CUMPLIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL. ASIMISMO, SU GESTIÓN RECIENTE REGISTRA MISIONES CCIALES, AGENDAS, CONSULTORÍAS DE MCADO, ALIANZAS CON SENA, MINTIC, FEDESOFT, CÁMARA DE LA DIVERSIDAD, GOBERNACIONES Y ALCALDÍAS; NETWORKING AGROINDUSTRIAL Y MULTISECTORIAL; PROMOCIÓN TERRITORIAL; Y PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y ESPACIOS DE INTERNACIONALIZACIÓN EN DIFERENTES SECTORES.

EL OBJETO SOCIAL DE CAMACOES TAMBIÉN SE EXPRESA EN SU SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN DE CALIDAD Y EN SU POLÍTICA DE IGUALDAD DE GÉNERO, QUE REAFIRMAN EL COMPROMISO INSTITUCIONAL CON EL MEJORAMIENTO CONTINUO, LA SOSTENIBILIDAD, LA EQUIDAD LABORAL, LA DEFENSA DE LOS DERECHOS HUMANOS, LA DIVERSIDAD, LA IGUALDAD DE TRATO Y OPORTUNIDADES, LA CONCILIACIÓN DE LA VIDA PERSONAL Y LABORAL. ESTOS ELEMENTOS FORTALECEN LA PERTINENCIA DE PROCESOS DE FORMACIÓN ASOCIADOS CON MUJERES, LIDERAZGO, PRODUCTIVIDAD, INNOVACIÓN, SOSTENIBILIDAD, CUMPLIMIENTO, GESTIÓN RESPONSABLE Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL.

LA CÁMARA HA CONSOLIDADO LA FORMACIÓN COMO UNA LÍNEA DE FORTALECIMIENTO DEL CAPITAL HUMANO Y DEL DESARROLLO EMPRESARIAL, ORIENTADA A OPTIMIZAR HABILIDADES, IMPULSAR EL CRECIMIENTO PROFESIONAL Y MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS. SU EXPERIENCIA EN PROYECTOS DE FCE CON EL SENA, LOS INFORMES SECTORIALES, LAS COMISIONES EMPRESARIALES Y LOS ESPACIOS DE ACTUALIZACIÓN MUESTRAN QUE CAMACOES PRODUCE Y MOVILIZA CONOCIMIENTO PERTINENTE PARA SUS AFILIADOS, EMPRESAS ALIADAS, TRABAJADORES Y CADENAS DE VALOR. ESTA CAPACIDAD LE PERMITE LEER NECESIDADES DEL ENTORNO PRODUCTIVO, TRADUCIRLAS EN CONTENIDOS APLICABLES Y PROMOVER TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO HACIA ORGANIZACIONES. ESTA ARTICULACIÓN FACILITA QUE LA FORMACIÓN RESPONDA A NECESIDADES REALES Y VERIFICABLES DEL ENTORNO EMPRESARIAL.

EN ESTE MARCO, LAS ACCIONES DE FORMACIÓN, SE ALINEAN CON EL OBJETO SOCIAL DE CAMACOES PORQUE CONTRIBUYE A FORTALECER CAPACIDADES EMPRESARIALES Y LABORALES RELACIONADAS CON SU MISIÓN GREMIAL Y BINACIONAL. SU DESARROLLO PERMITIRÁ MEJORAR GESTIÓN COMERCIAL, EXPERIENCIA DEL CLIENTE, MARKETING DIGITAL, LECTURA DE MERCADOS, VISIBILIDAD DE PRODUCTOS Y SERVICIOS, CONEXIÓN CON COMPRADORES E INTERNACIONALIZACIÓN; INCORPORAR TECNOLOGÍAS DIGITALES, INTELIGENCIA ARTIFICIAL, ANALÍTICA DE DATOS, HERRAMIENTAS INMERSIVAS Y CIBERSEGURIDAD PARA ELEVAR EFICIENCIA, TRAZABILIDAD, INNOVACIÓN, PROTECCIÓN DE ACTIVOS DIGITALES Y GOBERNANZA TECNOLÓGICA; Y FORTALECER PRODUCTIVIDAD, GESTIÓN ÁGIL, LIDERAZGO, EQUIDAD, SOSTENIBILIDAD, DERECHOS HUMANOS Y TOMA DE DECISIONES.

LA PROPUESTA TAMBIÉN GUARDA CORRESPONDENCIA CON LOS RETOS ESTRATÉGICOS DE CAMACOES FRENTE A TRANSFORMACIÓN DIGITAL, COOPERACIÓN, SOSTENIBILIDAD, INCLUSIÓN, PROMOCIÓN TERRITORIAL, FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL Y ACCESO A MERCADOS. SU ALCANCE BENEFICIA DE MANERA TRANSVERSAL A LOS SECTORES REPRESENTADOS Y ARTICULADOS POR LA CÁMARA, AL FORTALECER COMPETENCIAS APLICABLES A EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, TRABAJADORES Y ACTORES DE DISTINTAS CADENAS DE VALOR. EN ESTE SENTIDO, PERMITIRÁ MEJORAR CAPACIDADES DE GESTIÓN, COMERCIALIZACIÓN, INNOVACIÓN, RELACIONAMIENTO CON CLIENTES Y COMPRADORES, USO DE HERRAMIENTAS DIGITALES, ANÁLISIS DE INFORMACIÓN, PRODUCTIVIDAD, CUMPLIMIENTO, SOSTENIBILIDAD Y ADAPTACIÓN A ESTÁNDARES NACIONALES E INTERNACIONALES, FAVORECIENDO LA COMPETITIVIDAD DE ORGANIZACIONES DE DIFERENTES TAMAÑOS, ACTIVIDADES ECONÓMICAS Y TERRITORIOS.

BAJO LA MODALIDAD GREMIO, CAMACOES ARTICULARÁ EMPRESAS AGREMIADAS, ALIADOS Y ACTORES DE SU RED EMPRESARIAL PARA MOVILIZAR BENEFICIARIOS, FACILITAR LA PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES Y ORIENTAR EL DESARROLLO DEL PROYECTO HACIA RESULTADOS PRÁCTICOS EN LAS ORGANIZACIONES. ASÍ, LA ACCIONES DE FORMACIÓN MANTIENEN COHERENCIA CON EL OBJETO SOCIAL DEL GREMIO, PORQUE CONVIERTE LA FORMACIÓN EN UN MECANISMO PARA MATERIALIZAR SU MISIÓN INSTITUCIONAL: PROMOVER EL INTERCAMBIO TÉCNICO, COMERCIAL Y EMPRESARIAL; TRANSFERIR CONOCIMIENTO ESPECIALIZADO; FORTALECER CAPACIDADES LABORALES; APOYAR LA INTERNACIONALIZACIÓN, INNOVACIÓN, SOSTENIBILIDAD Y GESTIÓN RESPONSABLE DE LAS EMPRESAS; ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD; Y CONTRIBUIR A LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR PRODUCTIVO COLOMBIANO.

FUENTE: HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/1PQVTZFNY5FU2Y-AK2BFF8XRWYFR7UUU2?USP=SHARING, HTTPS://CAMACOES.COM.CO/

PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFRECIDOS Y MERCADO

CAMACOES OFRECE SERVICIOS INSTITUCIONALES, GREMIALES Y EMPRESARIALES ORIENTADOS AL FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL, LA INTERNACIONALIZACIÓN, EL RELACIONAMIENTO BINACIONAL, LA COOPERACIÓN, LA PROMOCIÓN CCIAL Y LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO ENTRE COLOMBIA Y ESPAÑA. SI BIEN NO COMERCIALIZA PRODUCTOS PROPIOS, FACILITA LA CONEXIÓN DE PRODUCTOS Y

SERVICIOS DE SUS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENAS PRODUCTIVAS CON OPORTUNIDADES DE MERCADO, COMPRADORES Y REDES EMPRESARIALES.

SU PORTAFOLIO INCLUYE AFILIACIÓN, REPRESENTACIÓN INSTITUCIONAL, AGENDAS INTERAFILIADOS, ENCUENTROS B2B, NETWORKING, EVENTOS, BENEFICIOS PARA AFILIADOS, COMISIONES DE TRABAJO, COMUNICACIONES EMPRESARIALES Y VISIBILIZACIÓN. EN CCIO EXTERIOR, OFRECE ASESORÍA EMPRESARIAL, INFORMES SECTORIALES, INTELIGENCIA COMERCIAL, ACCESO A MCADOS, MISIONES CCIALES, RUEDAS DE NEGOCIO, FERIAS, SHOWROOM Y SOFT LANDING.

EL PORTAFOLIO TAMBIÉN COMPRENDE SERVICIOS DE CONOCIMIENTO, COOPERACIÓN Y FORMACIÓN. A TRAVÉS DE SUS COMISIONES DE IA, CIER —INFRAESTRUCTURA Y ENERGÍA—, ESG Y COMPLIANCE, PROMUEVE DIÁLOGO TÉCNICO, ADOPCIÓN TECNOLÓGICA, SOSTENIBILIDAD, PROTECCIÓN DE DATOS, CULTURA DE CUMPLIMIENTO Y BUENAS PRÁCTICAS EMPRESARIALES. MEDIANTE “FÓRMATE CON CAMACOES” Y SU TRAYECTORIA DE MÁS DE NUEVE AÑOS EN FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA, HA CONSOLIDADO CAPACIDADES PARA ESTRUCTURAR Y DESARROLLAR FORMACIÓN ORIENTADA AL CAPITAL HUMANO, LA ACTUALIZACIÓN DE COMPETENCIAS, LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD.

LA OFERTA SE MATERIALIZA EN ACTIVIDADES DE ARTICULACIÓN EMPRESARIAL, PROMOCIÓN COMERCIAL, COOPERACIÓN, TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO Y ACCESO A MRCDOS. EN AGROINDUSTRIA Y COMERCIALIZACIÓN, CAMACOES HA IMPULSADO EL SHOWROOM SABOR A MÁLAGA, ORIENTADO A CONECTAR PRODUCTOS GOURMET, CANALES DE DISTRIBUCIÓN, COMPRADORES Y EMPRESAS DEL SECTOR HORECA; LA PARTICIPACIÓN EN ALIMENTEC; NETWORKING AGROINDUSTRIAL; RUEDAS DE NEGOCIO Y PROMOCIÓN TERRITORIAL. TAMBIÉN SE DESTACA SU PARTICIPACIÓN EN EL GLOBAL BUSINESS MEETING DE BUCARAMANGA, CON AGENDA EMPRESARIAL EN AGRO, CALZADO Y CUERO, TECNOLOGÍA Y MAQUINARIA AGRÍCOLA, LO QUE REFUERZA LA PERTINENCIA DEL PORTAFOLIO FRENTE A CCIALIZACIÓN, UNIDADES PRODUCTIVAS, DESARROLLO TERRITORIAL, ACCESO A MCADOS Y CADENAS DE VALOR.

CAMACOES CUENTA CON EL RECONOCIMIENTO NIVEL II – SELLO PLATA EQUIPARES, QUE FORTALECE SU COMPROMISO CON IGUALDAD DE GÉNERO, EQUIDAD LABORAL, DIVERSIDAD Y ENTORNOS ORGANIZACIONALES INCLUSIVOS. ESTE RECONOCIMIENTO, JUNTO CON SU ARTICULACIÓN CON CÁMARA DE LA DIVERSIDAD, EL PACTO ESCO Y PROCESOS DE DEBIDA DILIGENCIA EN DERECHOS HUMANOS, COMPLEMENTA SU PORTAFOLIO EN LIDERAZGO, MUJERES, SOSTENIBILIDAD, CUMPLIMIENTO, GESTIÓN RESPONSABLE Y DESARROLLO REGIONAL.

EL MERCADO AL QUE VAN DIRIGIDOS ESTOS SERVICIOS INCLUYE EMPRESAS AFILIADAS, EMPRESAS ESPAÑOLAS INTERESADAS EN COLOMBIA, EMPRESAS COLOMBIANAS CON INTERÉS EN ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA, MIPYMES, GRANDES EMPRESAS, ALIADOS ESTRATÉGICOS, ENTIDADES PÚBLICAS Y PRIVADAS, CÁMARAS BINACIONALES, INSTITUCIONES ACADÉMICAS, ORGANISMOS DE COOPERACIÓN, PROVEEDORES, OPERADORES LOGÍSTICOS Y ACTORES VINCULADOS A CADENAS PRODUCTIVAS MULTISECTORIALES.

DE ACUERDO CON LA BASE DE AFILIADOS REPORTADA POR CAMACOES, EL GREMIO CUENTA CON 186 EMPRESAS AFILIADAS Y UNA COMPOSICIÓN AGRUPADA EN CINCO SECTORES: TRANSVERSAL, 41,3%; SERVICIOS, 36,6%; INDUSTRIAL, 17,7%; PRIMARIO Y EXTRACTIVO, 2,7%; Y COMERCIO, 1,6%. ESTA DISTRIBUCIÓN EVIDENCIA LA DIVERSIDAD DE SU BASE AFILIADA; SIN EMBARGO, SU ALCANCE SECTORIAL ES MÁS AMPLIO, PORQUE ARTICULA ALIADOS, COMPRADORES, PROVEEDORES, ENTIDADES PÚBLICAS, ORGANISMOS DE COOPERACIÓN, ACTORES TERRITORIALES Y CADENAS PRODUCTIVAS VINCULADAS CON COMERCIO EXTERIOR, INVERSIÓN, TURISMO, AGROINDUSTRIA, TECNOLOGÍA, SOSTENIBILIDAD, INFRAESTRUCTURA Y

SERVICIOS EMPRESARIALES.

LOS SERVICIOS OFRECIDOS POR CAMACOES SE ALINEAN CON LAS ACCIONES DE FORMACIÓN PROPUESTAS, PORQUE SU PORTAFOLIO TRABAJA SOBRE FRENTES QUE SERÁN FORTALECIDOS MEDIANTE LA FORMACIÓN: INTERNACIONALIZACIÓN, COMERCIO EXTERIOR, ACCESO A MERCADOS, VENTAS, MARKETING, EXPERIENCIA DEL CLIENTE, TURISMO, AGROINDUSTRIA, TRANSFORMACIÓN DIGITAL, IA, ANALÍTICA DE DATOS, CIBERSEGURIDAD, INNOVACIÓN, SOSTENIBILIDAD, CUMPLIMIENTO, DERECHOS HUMANOS, LIDERAZGO, EQUIDAD Y GESTIÓN EMPRESARIAL. ASÍ, LAS ACCIONES DE FORMACIÓN SON UNA EXTENSIÓN TÉCNICA DE LOS SERVICIOS QUE LA CÁMARA DESARROLLA PARA ACOMPAÑAR A EMPRESAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA EN CRECIMIENTO, MODERNIZACIÓN, EXPANSIÓN COMERCIAL, ADOPCIÓN TECNOLÓGICA, GESTIÓN RESPONSABLE Y FORTALECIMIENTO DEL TALENTO HUMANO.

ESTA ALINEACIÓN SE EVIDENCIA EN LA RELACIÓN ENTRE SERVICIOS Y RESULTADOS ESPERADOS: COMERCIO EXTERIOR, MISIONES, RUEDAS DE NEGOCIO, FERIAS, AGENDAS B2B, INTELIGENCIA CCIAL SE CONECTAN CON INTERNACIONALIZACIÓN, VENTAS, NEGOCIACIÓN, POSICIONAMIENTO Y ACCESO A MERCADOS; NETWORKING, EVENTOS, COMISIONES E INFORMES SECTORIALES SE RELACIONAN CON TENDENCIAS, INNOVACIÓN, LIDERAZGO, GESTIÓN ÁGIL Y TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL; LAS COMISIONES DE IA, ESG, COMPLIANCE, INFRAESTRUCTURA Y ENERGÍA RESPALDAN TRANSFORMACIÓN DIGITAL, ANALÍTICA, CIBERSEGURIDAD, SOSTENIBILIDAD Y GESTIÓN RESPONSABLE; Y EL TRABAJO EN AGROINDUSTRIA Y ARTICULACIÓN TERRITORIAL CONECTA LA FORMACIÓN CON COMERCIALIZACIÓN, UNIDADES PRODUCTIVAS, CADENAS DE VALOR, DESARROLLO REGIONAL Y COMPETITIVIDAD.

EN ESTE SENTIDO, EL PFCE 2026 SE PROYECTA COMO UNA EXTENSIÓN COHERENTE DE LOS SERVICIOS GREMIALES DE CAMACOES, ESPECIALMENTE DE SU LÍNEA DE FORMACIÓN EMPRESARIAL, SU TRAYECTORIA DE MÁS DE NUEVE AÑOS EN FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA Y SU ROL COMO PUENTE ENTRE COLOMBIA Y ESPAÑA. LA AMPLITUD DE SU PORTAFOLIO, LA EXPERIENCIA ACUMULADA Y SU CAPACIDAD DE ARTICULACIÓN PERMITEN QUE LAS ACCIONES PROPUESTAS RESPONDAN A ÁMBITOS REALES DE ACTUACIÓN DEL GREMIO Y CONTRIBUYAN AL CIERRE DE BRECHAS DE COMPETENCIAS, PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD, SOSTENIBILIDAD, INNOVACIÓN, EQUIDAD E INTERNACIONALIZACIÓN. FUENTE. HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/16GESX0CBXWF3PJ1-O824KPI_RTOFTTF4?USP=SHARING

SITUACIÓN ACTUAL Y PROYECCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

SITUACIÓN ACTUAL. CAMACOES ESTÁ CONSOLIDADA COMO ENTIDAD GREMIAL BINACIONAL Y MULTISECTORIAL QUE ARTICULA EMPRESAS, ALIADOS INSTITUCIONALES, CÁMARAS, ORGANISMOS DE COOPERACIÓN, ACADEMIA Y ACTORES EMPRESARIALES ENTRE COLOMBIA Y ESPAÑA. SU GESTIÓN EVIDENCIA CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y RELACIONAMIENTO PARA IMPULSAR INTERNACIONALIZACIÓN, COMERCIO EXTERIOR, INNOVACIÓN, TRANSFORMACIÓN DIGITAL, SOSTENIBILIDAD Y FORTALECIMIENTO DEL CAPITAL HUMANO. CUENTA CON RECERTIFICACIÓN ISO 9001:2015 Y CON EL SELLO PLATA EQUIPARES, QUE RESPALDA SU COMPROMISO CON LA EQUIDAD DE GÉNERO, LA DIVERSIDAD, LA INCLUSIÓN Y LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL RESPONSABLE.

DURANTE 2025 FORTALECIÓ SU ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN MEDIANTE MISIONES COMERCIALES, AGENDAS EMPRESARIALES, RUEDAS DE NEGOCIO, ESTUDIOS DE MERCADO Y ACCIONES DE PROMOCIÓN COMERCIAL. DESARROLLÓ OCHO MISIONES COMERCIALES, PROMOVIÓ MÁS DE 200 REUNIONES B2B, CONSOLIDÓ MÁS DE 15 ALIANZAS ESTRATÉGICAS Y ACOMPAÑÓ PROCESOS DE EXPANSIÓN E IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES PARA EMPRESAS DE DIVERSOS SECTORES. TAMBIÉN IMPULSÓ EL SHOWROOM “SABOR A

MÁLAGA", QUE REUNIÓ EMPRESAS ESPAÑOLAS CON COMPRADORES, DISTRIBUIDORES, IMPORTADORES Y REPRESENTANTES DEL CANAL HORECA COLOMBIANO, FORTALECIENDO EL INTERCAMBIO COMERCIAL Y LA APERTURA DE MERCADOS. COMPLEMENTARIAMENTE, AVANZÓ EN EL ANÁLISIS DE CONVOCATORIAS Y LA ESTRUCTURACIÓN DE PROYECTOS DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL.

DE MANERA PARALELA CONSOLIDÓ ESPACIOS DE ARTICULACIÓN EMPRESARIAL Y GENERACIÓN DE CONOCIMIENTO MEDIANTE COMISIONES ESPECIALIZADAS, NETWORKING, ENCUENTROS EMPRESARIALES, INFORMES SECTORIALES, BOLETINES TÉCNICOS Y ACTIVIDADES DE COOPERACIÓN. SE DESTACAN EL PACTO ESCO, DESARROLLADO CON LA CÁMARA DE LA DIVERSIDAD PARA PROMOVER INCLUSIÓN ECONÓMICA Y CRECIMIENTO EMPRESARIAL; LA ARTICULACIÓN TERRITORIAL EN PEREIRA Y BUCARAMANGA; LA PARTICIPACIÓN EN ANATO, COLOMBIATEX, COLOMBIAMODA E INICIATIVAS DE ECONOMÍA CIRCULAR; Y LA CREACIÓN DE LA COMISIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, ORIENTADA AL INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS Y LA APROPIACIÓN ESTRATÉGICA DE TECNOLOGÍAS EMERGENTES. CAMACOES TAMBIÉN INICIÓ UNA CONSULTORÍA PARA INCORPORAR INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN SUS PROCESOS INTERNOS Y FORTALECER LOS SERVICIOS OFRECIDOS A SUS AFILIADOS.

EN POLÍTICAS PÚBLICAS, CAMACOES PARTICIPA COMO ARTICULADOR EMPRESARIAL EN AGENDAS DE EQUIDAD, TURISMO, SOSTENIBILIDAD, DIGITALIZACIÓN Y DESARROLLO TERRITORIAL. EL SELLO PLATA EQUIPARES EVIDENCIA LA APLICACIÓN DE PRÁCTICAS DE IGUALDAD LABORAL Y CIERRE DE BRECHAS DE GÉNERO. EN 2026 ABRIÓ UNA MESA CON EL VICEMINISTERIO DE TURISMO PARA IMPULSAR TURISMO SOSTENIBLE, COMUNITARIO, TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y DESTINOS CON SENTIDO DE PAZ; MEDIANTE EUROCÁMARAS FORTALECE LA INTERLOCUCIÓN PÚBLICO-PRIVADA; SU LÍNEA DE COOPERACIÓN PROMUEVE PROYECTOS EN DD. HH., GÉNERO, JUVENTUDES, AMBIENTE, AGROINDUSTRIA, TIC Y EMPLEABILIDAD; Y, CON EL PFCE DEL SENA, FORTALECE COMPETENCIAS PARA LA PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL.

LA FORMACIÓN CONSTITUYE UNO DE SUS EJES ESTRATÉGICOS. EN 2025 PARTICIPÓ POR NOVENO AÑO CONSECUTIVO EN EL PROGRAMA DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA DEL SENA, BENEFICIANDO A 3.431 PERSONAS EN 19 DEPARTAMENTOS, DE LAS CUALES EL 55 % FUERON MUJERES. COMO ANTECEDENTE TERRITORIAL Y RURAL, EN 2024 DESARROLLÓ LA UNA ACCION DE FORMACIÓN CON ENFOQUE RURAL, CERTIFICANDO 164 PARTICIPANTES DE NARIÑO, BOYACÁ Y NORTE DE SANTANDER

LAS EMPRESAS AFILIADAS Y SUS CADENAS PRODUCTIVAS ENFRENTAN BRECHAS DE CAPITAL HUMANO DERIVADAS DE LA TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA, LA DIGITALIZACIÓN, LAS NUEVAS EXIGENCIAS REGULATORIAS, LA TRANSICIÓN HACIA MODELOS SOSTENIBLES, LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS MERCADOS Y LA NECESIDAD DE INCORPORAR INNOVACIÓN Y CONOCIMIENTO ESPECIALIZADO. ESTAS CONDICIONES EXIGEN FORTALECER LAS COMPETENCIAS DEL TALENTO HUMANO PARA MEJORAR PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD, ADAPTACIÓN A NUEVOS MERCADOS, APROVECHAMIENTO DE TECNOLOGÍAS EMERGENTES Y GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES DE COOPERACIÓN E INVERSIÓN ENTRE COLOMBIA Y ESPAÑA.

PROYECCIÓN. CAMACOES PROYECTA FORTALECER SU PAPEL COMO ARTICULADOR GREMIAL, BINACIONAL Y MULTISECTORIAL MEDIANTE CUATRO FRENTES ESTRATÉGICOS: 1) CONSOLIDAR PROCESOS DE COOPERACIÓN Y ARTICULACIÓN TERRITORIAL CON UNIVERSIDADES, EMPRESAS, CÁMARAS, GOBIERNOS Y ORGANISMOS DE COOPERACIÓN EN SOSTENIBILIDAD, EMPLEO DIGNO, INNOVACIÓN TERRITORIAL, EQUIDAD DE GÉNERO, DIVERSIDAD Y TURISMO RESPONSABLE; 2) AMPLIAR MISIONES ACADÉMICAS, COMERCIALES Y TECNOLÓGICAS ENTRE COLOMBIA Y ESPAÑA PARA TRANSFERIR BUENAS PRÁCTICAS EN INNOVACIÓN, SOSTENIBILIDAD, DIGITALIZACIÓN, TURISMO INTELIGENTE, LIDERAZGO DE MUJERES Y ECONOMÍA CIRCULAR;

3) FORTALECER LA GENERACIÓN DE CONOCIMIENTO MEDIANTE INFORMES ESPECIALIZADOS EN ENERGÍAS RENOVABLES, AGROINDUSTRIA 4.0, SEGURIDAD ALIMENTARIA, ECONOMÍA CIRCULAR, TURISMO SOSTENIBLE, INFRAESTRUCTURA VERDE E INDUSTRIA 4.0; Y 4) CONSOLIDAR "FÓRMATE CON CAMACOES" COMO ESTRATEGIA INSTITUCIONAL PARA EL DESARROLLO DE CAPACIDADES EMPRESARIALES, ARTICULADA CON LA INTERNACIONALIZACIÓN, LA COOPERACIÓN, LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD.

LA SITUACIÓN ACTUAL Y LA PROYECCIÓN SE ALINEAN CON LAS ACCIONES DE FORMACIÓN PROPUESTAS, PORQUE PERMITEN TRANSFORMAR NECESIDADES DE EMPRESAS, TRABAJADORES Y CADENAS PRODUCTIVAS EN CAPACIDADES APLICABLES PARA FORTALECER PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD, INNOVACIÓN, SOSTENIBILIDAD, TRANSFORMACIÓN DIGITAL, INTERNACIONALIZACIÓN, EQUIDAD DE GÉNERO, ECONOMÍA CAMPESINA Y POPULAR, ARTICULACIÓN TERRITORIAL Y CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO. ASÍ, EL PFCE 2026 SE INTEGRA A LA ESTRATEGIA INSTITUCIONAL DE CAMACOES Y NO OPERA COMO UNA OFERTA AISLADA. FUENTES: INFORME GESTIÓN 2025; INFORMES FINALES PFCE 2024 Y 2025 CAMACOES-SENA;

FUENTES

HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/WATCH?V=XY0PINHE9LO ; HTTPS://CAMACOES.COM.CO/ ; HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/1SCBAZREXVOP_TRH3SCBVNKXPEB_OAFVS?USP=SHARING ; HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/FILE/D/1TAYOJJF1PE2YNFLGTGVY5BGHQKPUYJ_W/VIEW?USP=SHARING ; HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/FILE/D/1UN9KL9BUCRD9MXAOB7EAHWQLQFLR64FA/VIEW?USP=DRIVE_LINK

PAPEL DE LA ORGANIZACIÓN EN EL SECTOR Y/O REGIÓN

EL PAPEL DE CAMACOES EN LOS SECTORES Y REGIONES A LOS QUE PERTENECE O REPRESENTA ES ACTUAR COMO ARTICULADOR GREMIAL, BINACIONAL Y MULTISECTORIAL ENTRE EMPRESAS, CÁMARAS, ENTIDADES PÚBLICAS, ACADEMIA, COOPERACIÓN Y ACTORES PRODUCTIVOS DE COLOMBIA Y ESPAÑA. SU FUNCIÓN ES CONECTAR MERCADOS, CONOCIMIENTO, INVERSIÓN Y TALENTO HUMANO; FACILITAR LA INTERNACIONALIZACIÓN; PROMOVER TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO; Y ACERCAR OPORTUNIDADES COMERCIALES, TECNOLÓGICAS Y FORMATIVAS A EMPRESAS, TRABAJADORES, ALIADOS Y CADENAS PRODUCTIVAS.

DE ACUERDO CON LA BASE REPORTADA POR CAMACOES, EL GREMIO CUENTA CON 186 EMPRESAS AFILIADAS, DISTRIBUIDAS EN LOS SECTORES TRANSVERSAL, 41,3%; SERVICIOS, 36,6%; INDUSTRIAL, 17,7%; PRIMARIO Y EXTRACTIVO, 2,7%; Y COMERCIO, 1,6%. ESTOS PORCENTAJES CORRESPONDEN ÚNICAMENTE A LA AFILIACIÓN DIRECTA Y NO DELIMITAN SU ALCANCE SECTORIAL. POR SU ROL ARTICULADOR, CAMACOES TAMBIÉN RELACIONA COMPRADORES, PROVEEDORES, IMPORTADORES, DISTRIBUIDORES, OPERADORES LOGÍSTICOS, ENTIDADES TERRITORIALES, ORGANIZACIONES PRODUCTIVAS, ACADEMIA Y COOPERACIÓN INTERNACIONAL, AMPLIANDO SU INCIDENCIA HACIA TURISMO, AGROINDUSTRIA, ALIMENTOS, TECNOLOGÍA, SALUD, EDUCACIÓN, INFRAESTRUCTURA, ENERGÍA, MODA, LOGÍSTICA, SOSTENIBILIDAD Y COMERCIO EXTERIOR.

SU PAPEL SECTORIAL SE DESARROLLA MEDIANTE LÍNEAS DE INTERVENCIÓN QUE BENEFICIAN SIMULTÁNEAMENTE A DISTINTAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS. LAS MISIONES, AGENDAS EMPRESARIALES, RUEDAS DE NEGOCIO, INTELIGENCIA DE MERCADOS Y SERVICIOS DE INTERNACIONALIZACIÓN CONECTAN OFERTA Y DEMANDA ENTRE COLOMBIA Y ESPAÑA; EN 2025 EJECUTÓ OCHO MISIONES, ACOMPAÑÓ A 30 EMPRESAS ESPAÑOLAS Y PROMOVIÓ MÁS DE 200 REUNIONES B2B. LAS COMISIONES DE ESG, CIER, INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y COMPLIANCE FUNCIONAN COMO ESPACIOS PERMANENTES DE DIÁLOGO TÉCNICO SOBRE TRANSICIÓN ENERGÉTICA, TRANSFORMACIÓN DIGITAL, BIOECONOMÍA, LOGÍSTICA,

SOSTENIBILIDAD, CUMPLIMIENTO Y GESTIÓN EMPRESARIAL. TAMBIÉN DESARROLLÓ UN ENCUENTRO CON 24 CLÍNICAS PRIVADAS SOBRE ANALÍTICA DE DATOS E IA APLICADA A LA SALUD Y PARTICIPÓ EN COLOMBIATEX, COLOMBIAMODA, LA FERIA DE CUERO Y CALZADO Y "FRAGMENTOS", VINCULANDO INDUSTRIA, INNOVACIÓN, SOSTENIBILIDAD Y ECONOMÍA CIRCULAR.

EN TURISMO, CAMACOES ARTICULA AGENCIAS, OPERADORES, ALOJAMIENTO, GASTRONOMÍA, TRANSPORTE, COMERCIO, CULTURA, ENTRETENIMIENTO, TECNOLOGÍA Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE. SU PARTICIPACIÓN EN ANATO Y LA CAMPAÑA "MADRID 7 ESTRELLAS", REALIZADA EN BOGOTÁ Y MEDELLÍN CON 50 AGENCIAS Y TOUR OPERADORES, EVIDENCIAN SU CAPACIDAD PARA POSICIONAR DESTINOS, GENERAR CONEXIONES COMERCIALES Y FORTALECER LA INTERNACIONALIZACIÓN. ESTE PAPEL SE EXTIENDE A LA PROMOCIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS, GASTRONOMÍA Y PRODUCTOS DE ORIGEN, Y A LA ARTICULACIÓN CON ACTORES DE COMPETITIVIDAD TERRITORIAL.

EN EL SECTOR PRIMARIO, AGROINDUSTRIAL Y DE ALIMENTOS, AUNQUE LA AFILIACIÓN DIRECTA REPRESENTA EL 2,7%, SU ALCANCE ES MAYOR POR LA ARTICULACIÓN CON PRODUCTORES, ASOCIACIONES, MUJERES RURALES, EMPRESAS TRANSFORMADORAS, COMPRADORES, DISTRIBUIDORES Y COOPERACIÓN. EL NETWORKING AGROINDUSTRIAL REUNIÓ A MÁS DE 300 EMPRESAS; CAMACOES PARTICIPA EN ALIMENTEC COMO PLATAFORMA DE VISIBILIZACIÓN DEL SECTOR DE ALIMENTOS Y BEBIDAS Y PROMOVIÓ LA PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS COLOMBIANAS EN EXPOLIVA 2025. EL SHOWROOM "SABOR A MÁLAGA" VINCULÓ EMPRESAS ESPAÑOLAS CON ACTORES DEL CANAL HORECA Y LA DISTRIBUCIÓN. ASIMISMO, AVANZA EN UNA VITRINA COMERCIAL DE CACAO CON LA FUNDACIÓN AYUDA EN ACCIÓN Y MUJERES PRODUCTORAS DE NARIÑO, CONECTANDO ECONOMÍA CAMPESINA, IDENTIDAD TERRITORIAL, VALOR AGREGADO Y ACCESO A MERCADOS. EN 2024 DESARROLLÓ, EN EL MARCO DEL PFCE, LA ACCIÓN "ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA EFECTIVA", CON 164 PERSONAS CERTIFICADAS EN NARIÑO, BOYACÁ Y NORTE DE SANTANDER.

SU PAPEL REGIONAL SE EVIDENCIA EN ACTUACIONES VERIFICABLES. EN BUCARAMANGA PARTICIPÓ EN EL GLOBAL BUSINESS SUMMIT Y EL GLOBAL BUSINESS MEETING 2025, DONDE SOSTUVO REUNIONES CON EMPRESAS DE BPO, CALZADO Y CUERO, FRUTAS, CAFÉ, TECNOLOGÍA Y MAQUINARIA AGRÍCOLA, ARTICULANDO COMERCIO EXTERIOR, TURISMO, INVERSIÓN Y COOPERACIÓN. EN PEREIRA PARTICIPÓ EN EL IV ENCUENTRO DE CÁMARAS BINACIONALES–RUTA DE INTERNACIONALIZACIÓN 2025, REALIZADO CON APOYO DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE PEREIRA, LA GOBERNACIÓN DE RISARALDA Y LA ALCALDÍA DE PEREIRA, QUE REUNIÓ CÁMARAS BINACIONALES Y EMPRESARIOS EN RUEDAS DE NEGOCIO, PANELES Y PRESENTACIÓN DE PROYECTOS.

EN CARTAGENA INTERVINO EN EL I FORO REGIONAL MULTIACTOR SOBRE DEBIDA DILIGENCIA EN DERECHOS HUMANOS, IMPULSADO POR AECID, DONDE REPRESENTÓ AL SECTOR EMPRESARIAL. EN RIOHACHA DESARROLLÓ UN ENCUENTRO CON LÍDERES DE COMUNIDADES DE LA ALTA GUAJIRA PARA EXPLORAR MODELOS DE RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL RESPONSABLE. EN BOGOTÁ Y MEDELLÍN ADELANTÓ ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN TURÍSTICA, COMERCIAL Y SECTORIAL; MIENTRAS EN NARIÑO, BOYACÁ Y NORTE DE SANTANDER ARTICULÓ FORMACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA.

LA EXPERIENCIA DEL PFCE 2025, CON COBERTURA EN 19 DEPARTAMENTOS, DEMUESTRA CAPACIDAD TÉCNICA Y OPERATIVA PARA MOVILIZAR FORMACIÓN ESPECIALIZADA Y TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO EN CONTEXTOS URBANOS, REGIONALES Y RURALES, CONVOCAR EMPRESAS, TRABAJADORES Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA Y ADAPTAR LA OPERACIÓN A DIFERENTES TERRITORIOS.

CAMACOES GENERA Y TRANSFIERE CONOCIMIENTO MEDIANTE INFORMES, BOLETINES, COMISIONES Y “FÓRMATE CON CAMACOES”, CONVIRTIENDO TENDENCIAS COMERCIALES, TECNOLÓGICAS, REGULATORIAS Y DE SOSTENIBILIDAD EN CAPACIDADES APLICABLES. SUS RETOS ESTRATÉGICOS VINCULADOS CON FORMACIÓN SE ORIENTAN AL FORTALECIMIENTO DEL CAPITAL HUMANO, LA PRODUCTIVIDAD, LA COMPETITIVIDAD, LA INTERNACIONALIZACIÓN, LA INNOVACIÓN Y LA ADAPTACIÓN EMPRESARIAL. LA PROPUESTA PFCE 2026 DA RESPUESTA PARCIAL A ESTOS RETOS Y SE INTEGRA A SU FUNCIÓN GREMIAL, SECTORIAL Y TERRITORIA

FUENTES: HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/1N9JBQWRRESA-0_RZK11OPBNVS3SUY-ES?USP=DRIVE_LINK ; HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/12TDU6BJHMXQQILX4LX-SEA06POCFSLZD

RETOS ESTRATÉGICOS VINCULADOS A LA FORMACIÓN

CAMACOES HA CONSOLIDADO UNA TRAYECTORIA DE FORMACIÓN EMPRESARIAL MEDIANTE “FÓRMATE CON CAMACOES” Y SU PARTICIPACIÓN SOSTENIDA EN EL PFCE DEL SENA. ESTA EXPERIENCIA SE ARTICULA CON SU MISIÓN DE CONECTAR, IMPULSAR, APOYAR, FACILITAR, INTERNACIONALIZAR Y FORMAR EMPRESAS COLOMBIANAS Y ESPAÑOLAS, ASÍ COMO CON SU PROPÓSITO DE FORTALECER EL INTERCAMBIO COMERCIAL, LA INVERSIÓN, EL ACCESO A MERCADOS Y LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO.

LOS RETOS ESTRATÉGICOS VINCULADOS CON FORMACIÓN SE DESPRENDEN DE LAS LÍNEAS DE ACCIÓN DEFINIDAS EN EL PLAN ESTRATÉGICO 2026. LA PRIMERA CONSISTE EN FORTALECER LA INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL MEDIANTE MISIONES COMERCIALES DIRECTAS E INVERSAS, SERVICIOS DE GESTIÓN COMERCIAL, SOFTLANDING, RUEDAS DE NEGOCIO Y ACOMPAÑAMIENTO PARA EL ACCESO A MERCADOS ENTRE COLOMBIA Y ESPAÑA. EL DESARROLLO DE ESTA LÍNEA REQUIERE QUE LAS EMPRESAS Y SUS CADENAS PRODUCTIVAS CUENTEN CON TALENTO HUMANO PREPARADO PARA INTERPRETAR ENTORNOS COMERCIALES, ADAPTARSE A NUEVAS DINÁMICAS DE MERCADO, APROVECHAR LOS SERVICIOS DE INTERNACIONALIZACIÓN Y FORTALECER SU CAPACIDAD DE RELACIONAMIENTO Y GESTIÓN EMPRESARIAL.

LA SEGUNDA LÍNEA BUSCA CONSOLIDAR A CAMACOES COMO GENERADOR Y TRANSFERIDOR DE CONOCIMIENTO MEDIANTE INFORMES SECTORIALES, WEBINARS, FERIAS, CONGRESOS Y SHOWROOMS. EL PLAN PRIORIZA ÁMBITOS COMO AGROINDUSTRIA 4.0 Y SEGURIDAD ALIMENTARIA, TURISMO SOSTENIBLE Y EXPERIENCIAL, ENERGÍAS RENOVABLES, ECONOMÍA CIRCULAR, HEALTHTECH, FINTECH, EDTECH E INDUSTRIA 4.0. EL RETO FORMATIVO ASOCIADO ES FACILITAR QUE LAS EMPRESAS, TRABAJADORES Y ACTORES DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS COMPRENDAN Y APROPIEN TENDENCIAS, REGULACIÓN, BUENAS PRÁCTICAS Y OPORTUNIDADES SECTORIALES PARA FORTALECER SUS PROCESOS DE INNOVACIÓN, PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD. EN TURISMO, ESTA LÍNEA FAVORECE LA ACTUALIZACIÓN DEL TALENTO VINCULADO CON LA PROMOCIÓN, LA SOSTENIBILIDAD, LA TRANSFORMACIÓN DE LA EXPERIENCIA TURÍSTICA Y LA COMPETITIVIDAD DE DESTINOS Y SERVICIOS. EN AGROINDUSTRIA, CONTRIBUYE AL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EMPRESARIALES Y COMERCIALES DE PRODUCTORES, ORGANIZACIONES Y DEMÁS ACTORES DE LA CADENA.

LA TERCERA LÍNEA CORRESPONDE A LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL Y LA GESTIÓN DE SUBVENCIONES, MEDIANTE LA ARTICULACIÓN CON UNIVERSIDADES, EMPRESAS, GOBIERNOS Y ORGANISMOS DE COOPERACIÓN PARA PROYECTOS EN SOSTENIBILIDAD, EMPLEO DIGNO, INNOVACIÓN TERRITORIAL, GÉNERO Y TURISMO RESPONSABLE. EL PLAN INCORPORA LA FORMACIÓN TECNOLÓGICA PARA JÓVENES Y MUJERES, LA DIGITALIZACIÓN EMPRESARIAL Y LA TRANSICIÓN HACIA UNA ECONOMÍA VERDE. PARA CAMACOES, EL RETO CONSISTE EN AMPLIAR LA PREPARACIÓN DE EMPRESAS Y TRABAJADORES PARA PARTICIPAR EN INICIATIVAS DE

COOPERACIÓN, FORTALECER SU GESTIÓN Y POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO NACIONAL Y APROVECHAR OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO E INTERNACIONALIZACIÓN. EN MATERIA DE GÉNERO, IMPLICA PROMOVER MAYORES OPORTUNIDADES DE ACTUALIZACIÓN, PARTICIPACIÓN Y LIDERAZGO DE LAS MUJERES EN LOS PROCESOS DE TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL.

LA CUARTA LÍNEA CORRESPONDE A LAS MISIONES ACADÉMICAS A ESPAÑA, ORIENTADAS A LA TRANSFERENCIA DE BUENAS PRÁCTICAS Y MODELOS APLICABLES EN INNOVACIÓN EDUCATIVA, SOSTENIBILIDAD, DIGITALIZACIÓN, TURISMO INTELIGENTE, MUJER Y LIDERAZGO Y ECONOMÍA CIRCULAR. EL DESAFÍO CONSISTE EN LOGRAR QUE EL CONOCIMIENTO DERIVADO DE ESTOS INTERCAMBIOS SEA APROPIADO, ADAPTADO Y TRANSFERIDO A EMPRESAS, EQUIPOS DE TRABAJO, INSTITUCIONES Y CADENAS PRODUCTIVAS, DE ACUERDO CON LAS CONDICIONES DEL CONTEXTO COLOMBIANO.

LA QUINTA LÍNEA BUSCA CONSOLIDAR ALIANZAS ESTRATÉGICAS PARA LA PROMOCIÓN DE INVERSIÓN, LA COOPERACIÓN TRIANGULAR Y LA ARTICULACIÓN TERRITORIAL, ASÍ COMO FORTALECER LA MOVILIZACIÓN DE RECURSOS, LA FORMULACIÓN DE PROPUESTAS, LA GOBERNANZA Y EL SEGUIMIENTO. SU DESARROLLO DEMANDA CAPACIDADES PARA TRABAJAR DE MANERA COLABORATIVA, GESTIONAR INFORMACIÓN, ESTRUCTURAR INICIATIVAS, HACER SEGUIMIENTO A RESULTADOS Y PARTICIPAR EN PROYECTOS CONJUNTOS CON ENTIDADES PÚBLICAS, ACADEMIA, COOPERACIÓN Y ACTORES EMPRESARIALES DE DIFERENTES REGIONES.

FINALMENTE, CAMACOES PROYECTA TRANSFORMAR “FÓRMATE CON CAMACOES” EN UN MARKETPLACE ACADÉMICO ARTICULADO CON EL PFCE DEL SENA Y LA OFERTA INSTITUCIONAL DE LA CÁMARA. EL RETO CONSISTE EN CONSOLIDAR UNA OFERTA PERTINENTE, FLEXIBLE Y SOSTENIBLE PARA UNA BASE AFILIADA MULTISECTORIAL Y UN ECOSISTEMA AMPLIADO DE ALIADOS Y CADENAS PRODUCTIVAS, MANTENIENDO LA CALIDAD, LA APLICABILIDAD Y LA CONEXIÓN CON LAS PRIORIDADES DE INTERNACIONALIZACIÓN, COOPERACIÓN, TURISMO, AGROINDUSTRIA, TRANSFORMACIÓN DIGITAL, SOSTENIBILIDAD Y EQUIDAD.

EL PROYECTO PFCE 2026 CONTRIBUIRÁ PARCIALMENTE A ESTOS RETOS AL FORTALECER COMPETENCIAS LABORALES Y EMPRESARIALES RELACIONADAS CON LAS PRIORIDADES INSTITUCIONALES DE CAMACOES. SU APORTE PERMITIRÁ QUE EMPRESAS, TRABAJADORES, MUJERES, MIPYMES Y ACTORES DE CADENAS PRODUCTIVAS APROVECHEN DE MEJOR MANERA LOS SERVICIOS, ESPACIOS DE RELACIONAMIENTO, INICIATIVAS DE TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO Y OPORTUNIDADES DE COOPERACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN PROMOVIDAS POR LA CÁMARA. DE ESTA FORMA, LA FORMACIÓN CONTINUA SE INTEGRA COMO UN MEDIO PARA FORTALECER LA ADAPTACIÓN EMPRESARIAL, LA PRODUCTIVIDAD, LA COMPETITIVIDAD Y EL CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO.

LA EXPERIENCIA ACUMULADA POR CAMACOES SE ALINEA CON ESTOS RETOS PORQUE LE HA PERMITIDO CONVOCAR EMPRESAS Y TRABAJADORES, OPERAR PROCESOS DE ALCANCE NACIONAL Y RELACIONAR CONOCIMIENTO ESPECIALIZADO CON NECESIDADES EMPRESARIALES Y PRODUCTIVAS. ESTA TRAYECTORIA CONSTITUYE LA BASE PARA FORTALECER “FÓRMATE CON CAMACOES” Y EL PFCE COMO INSTRUMENTOS COMPLEMENTARIOS DE SUS LÍNEAS DE COMERCIO EXTERIOR, COOPERACIÓN, INTELIGENCIA SECTORIAL, INTERNACIONALIZACIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL.
FUENTES: HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/1N9JBQWRRESA-0_RZK11OPBNVS3SUY-ES?USP=DRIVE_LINK ; HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/12TDU6BJHMXQQILX4LX-SEA06POCFSLZD ; HTTPS://CAMACOES.COM.CO/.

EXPERIENCIA EN ACTIVIDADES FORMATIVAS

CAMACOES CUENTA CON UNA TRAYECTORIA SOSTENIDA EN EL DISEÑO, ARTICULACIÓN Y EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES FORMATIVAS DIRIGIDAS A TRABAJADORES DE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y DE SUS CADENAS PRODUCTIVAS. DESDE 2016 DESARROLLA PROCESOS DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA MEDIANTE “FÓRMATE CON CAMACOES” Y SU PARTICIPACIÓN EN EL PFCE DEL SENA, ORIENTADOS AL FORTALECIMIENTO DE COMPETENCIAS LABORALES, PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD, INNOVACIÓN, TRANSFORMACIÓN DIGITAL, SOSTENIBILIDAD, GESTIÓN EMPRESARIAL, COMERCIALIZACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN. ESTA EXPERIENCIA LE HA PERMITIDO CONSOLIDAR CAPACIDADES PARA IDENTIFICAR NECESIDADES, ESTRUCTURAR CONTENIDOS PERTINENTES, CONVOCAR EMPRESAS Y BENEFICIARIOS, SELECCIONAR CAPACITADORES ESPECIALIZADOS, OPERAR DIFERENTES MODALIDADES, REALIZAR SEGUIMIENTO ACADÉMICO, EVALUAR RESULTADOS Y PROMOVER LA TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO AL PUESTO DE TRABAJO.DESDE 2016, DURANTE 9 AÑOS DE EJECUCIÓN, HA IMPACTADO A MAS DE11.000 PERSONAS EN 29 DEPTOS, FORTALECIENDO COMPETENCIAS DE TRABAJADORES, EMPRESAS AFILIADAS, ALIADOS ESTRATÉGICOS Y CADENAS PRODUCTIVAS. ESTA TRAYECTORIA EVIDENCIA CAPACIDAD PARA IDENTIFICAR NECESIDADES DE FORMACIÓN, ARTICULAR EMPRESAS Y BENEFICIARIOS, ESTRUCTURAR ACCIONES PERTINENTES, MOVILIZAR PARTICIPACIÓN SECTORIAL Y TERRITORIAL, REALIZAR SEGUIMIENTO ACADÉMICO Y CONTRIBUIR AL CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO.

EN 2025 EJECUTÓ OCHO ACCIONES DE FORMACIÓN: 1) DISEÑO DISRUPTIVO DE MAPAS COMERCIALES PARA INCREMENTAR LOS INGRESOS EMPRESARIALES, CON 1.021 CERTIFICADOS; 2) CIRCULAR LAB: DISEÑO DE SOLUCIONES EMPRESARIALES SOSTENIBLES, 1.005; 3) EXCELENCIA ESTRATÉGICA Y ADAPTACIÓN ORGANIZACIONAL EN ESCENARIOS RETADORES, 929; 4) DATA DRIVEN THINKING: CULTURA DE DECISIONES BASADAS EN INFORMACIÓN, 141; 5) ECONOMÍA CIRCULAR TERRITORIAL EN LAS CADENAS PRODUCTIVAS EN CASANARE, 56; 6) MACHINE LEARNING: REDISEÑANDO MODELOS DE NEGOCIO DESDE LOS DATOS, 112; 7) COST CONTROL 4.0 EN MERCADOS GLOBALES PARA LA EFICIENCIA Y EFICACIA EMPRESARIAL, 121; Y 8) DESARROLLO TECNOLÓGICO PARA LA EFICIENCIA FINANCIERA Y LA MITIGACIÓN DE RIESGOS, 50. EL CONVENIO CUMPLIÓ EL 100 % DE LA META RECONOCIDA DE 3.320 BENEFICIARIOS Y REPORTÓ 3.435 CERTIFICACIONES TOTALES, EQUIVALENTES AL 103,46 % FRENTE A LA META APROBADA. SE EJECUTARON 107 GRUPOS Y 1.974 HORAS DE FORMACIÓN EN MODALIDADES VIRTUAL, PRESENCIAL Y PRESENCIAL ASISTIDA POR TECNOLOGÍA. LA EJECUCIÓN DE 2025 ALCANZÓ 19 DEPARTAMENTOS E INCORPORÓ METODOLOGÍAS ACTIVAS, EJERCICIOS APLICADOS, HERRAMIENTAS DIGITALES, EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS, SEGUIMIENTO A PARTICIPANTES Y TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO. LOS RESULTADOS EVIDENCIAN EXPERIENCIA PARA EJECUTAR ACCIONES MASIVAS Y FOCALIZADAS, ATENDER PERFILES DIRECTIVOS, ESTRATÉGICOS, TÉCNICOS Y OPERATIVOS Y ADAPTAR LA FORMACIÓN A DIFERENTES CONTEXTOS SECTORIALES Y TERRITORIALES.

EN 2024 EJECUTÓ DIEZ ACCIONES NACIONALES Y UNA ACCIÓN INTERNACIONAL, CON 46 GRUPOS, 2.235 BENEFICIARIOS CERTIFICADOS Y COBERTURA EN 20 DEPARTAMENTOS. LAS ACCIONES NACIONALES FUERON: 1) PENSAMIENTO DISRUPTIVO: HERRAMIENTAS ANALÍTICAS E INNOVADORAS PARA LÍDERES EMPRESARIALES; 2) ESTRATEGIAS INNOVADORAS PARA RETENER EL TALENTO; 3) CLIENTES VALIOSOS, RELACIONES INQUEBRANTABLES: FORMACIÓN DE ÉLITE PARA EL SECTOR FINANCIERO; 4) OPTIMIZACIÓN DE VENTAS Y GESTIÓN DE DEUDAS EN MICROFINANZAS; 5) MARKETING ESTRATÉGICO PARA LA GESTIÓN DE CUENTAS EMPRESARIALES B2B; 6) SMART INDUSTRY: TRANSFORMACIÓN DEL SECTOR DE TECNOLOGÍA A TRAVÉS DE LA ANALÍTICA DE DATOS; 7) ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA EFECTIVA; 8) MARKET EXPLORER EN EL SECTOR BANCARIO: IDENTIFICANDO NUEVOS MERCADOS Y CLIENTES; 9) REVOLUTION BANKING: ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL PARA LA BANCA; Y 10) ESTRATEGIAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL PARA LA TRANSFORMACIÓN ÁGIL EN ENTORNOS DINÁMICOS.

LA EXPERIENCIA DE 2024 INCLUYÓ CURSOS, TALLERES, CONFERENCIA, BOOTCAMP Y PRESENCIAL ASISTIDA POR TECNOLOGÍA, CON METODOLOGÍAS TEÓRICO-PRÁCTICAS, EVALUACIÓN EX ANTE Y EX POST, MEDICIÓN DE RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y ACOMPAÑAMIENTO DE EXPERTOS NACIONALES E INTERNACIONALES. SE DESTACA “ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA EFECTIVA”, QUE CERTIFICÓ 164 PERSONAS EN BOYACÁ, NARIÑO Y NORTE DE SANTANDER, FORTALECIENDO CAPACIDADES DE CAMPESINOS Y ACTORES RURALES PARA LA COMERCIALIZACIÓN Y ARTICULACIÓN DE LA CADENA AGROPECUARIA.

COMO ANTECEDENTE DE FORMACIÓN CON ENFOQUE DE GÉNERO, EN EL PROYECTO PFCE 2017 CAMACOES ESTRUCTURÓ LA ACCIÓN “ESTRATEGIA EMPRESARIAL Y EQUIDAD DE GÉNERO”, LA FORMACIÓN ESTUVO ORIENTADA AL DESARROLLO DE COMPETENCIAS PARA DISEÑAR ESTRATEGIAS EMPRESARIALES QUE INCORPORARAN LA EQUIDAD DE GÉNERO COMO FACTOR DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

LA EXPERIENCIA ACUMULADA DEMUESTRA QUE CAMACOES NO SE LIMITA A CONVOCAR PARTICIPANTES, SINO QUE ESTRUCTURA, ARTICULA, EJECUTA Y EVALÚA PROCESOS FORMATIVOS CON PERTINENCIA EMPRESARIAL, SECTORIAL Y TERRITORIAL. SU CAPACIDAD INCLUYE GESTIÓN DE PLATAFORMAS, MATERIALES, CAPACITADORES, ASISTENCIA, CERTIFICACIÓN, INDICADORES, ATENCIÓN AL BENEFICIARIO, TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO, ARTICULACIÓN CON EMPRESAS Y ALIADOS Y SEGUIMIENTO TÉCNICO, ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO. ESTA TRAYECTORIA CONSTITUYE UNA BASE VERIFICABLE PARA ESTRUCTURAR EL PFCE 2026 CON ENFOQUE EN CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO, PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD, SOSTENIBILIDAD, TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA, INTERNACIONALIZACIÓN, PARTICIPACIÓN DE MUJERES, FORTALECIMIENTO DE MIPYMES, ARTICULACIÓN TERRITORIAL Y ATENCIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS RURALES Y URBANAS.
FTE. HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/FILE/D/1N3NUJ55HYFRTQ1I9TZMC_BLK7FIFG_O1/VIEW?USP=DRIVE_LINK ; HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/FILE/D/1R_4S2YFEFHPAYCTO0U2M3E3K5RZDDSGZ/VIEW?USP=SHARING

SECTOR AL QUE PERTENECE LA ENTIDAD

SERVICIOS

SECTOR(ES) QUE REPRESENTA

TRANSVERSAL

SUBSECTOR AL QUE PERTENECE LA ENTIDAD

SERVICIOS

SUBSECTOR(ES) QUE REPRESENTA

TRANSVERSAL

ESLABONES DE LA CADENA PRODUCTIVA

LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES CORRESPONDE A UNA CADENA DE VALOR EMPRESARIAL, MULTISECTORIAL Y BINACIONAL ORIENTADA A CONOCIMIENTO, FORMACIÓN, COOPERACIÓN, FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL, ACCESO A MERCADOS E INTERNACIONALIZACIÓN ENTRE COLOMBIA Y ESPAÑA. POR SU NATURALEZA GREMIAL, CAMACOES NO ES PRODUCTOR DIRECTO NI TRANSFORMADOR DE BIENES DE UN ÚNICO SECTOR; SU POSICIÓN ES TRANSVERSAL, COMO ARTICULADOR GREMIAL ENTRE ACTORES PRODUCTIVOS, EMPRESAS, TRABAJADORES, PROVEEDORES, ALIADOS, TERRITORIOS Y MERCADOS.
PRINCIPALES ESLABONES EN LOS QUE CAMACOES PARTICIPA SON:
1. BASE PRODUCTIVA TERRITORIAL, ECONOMÍA CAMPESINA Y PRODUCTORES RURALES. INTEGRA PRODUCTORES AGROPECUARIOS, UNIDADES RURALES, ASOCIACIONES, TURISMO RURAL, GASTRONOMÍA, AGROALIMENTOS Y PROVEEDURÍA TERRITORIAL. EL ROL DE CAMACOES ES FACILITAR FORMACIÓN, COMERCIALIZACIÓN, CONEXIÓN EMPRESARIAL Y ACCESO A CONOCIMIENTO PARA FORTALECER NEGOCIACIÓN, MERCADOS, SOSTENIBILIDAD Y AGREGACIÓN DE VALOR. COMO ANTECEDENTE, EN 2024 DESARROLLÓ “ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA EFECTIVA”, CON 164 CERTIFICADOS EN

NARIÑO, BOYACÁ Y NORTE DE SANTANDER. TAMBIÉN HA PROMOVIDO ESPACIOS DE CONEXIÓN DEL SECTOR AGROALIMENTARIO COMO ALIMENTEC, EL SHOWROOM “SABOR A MÁLAGA” Y LA PREPARACIÓN DE UNA VITRINA COMERCIAL DE CACAO CON LA FUNDACIÓN AYUDA EN ACCIÓN Y MUJERES PRODUCTORAS DE NARIÑO.

2. ECONOMÍA POPULAR, EMPRENDEDORES, MICRONEGOCIOS Y UNIDADES PRODUCTIVAS LOCALES. INCLUYE PRESTADORES DE SERVICIOS, COMERCIALIZADORES, OPERADORES DE EXPERIENCIAS Y ACTORES GASTRONÓMICOS, TURÍSTICOS, CULTURALES, LOGÍSTICOS Y DE COMERCIO LOCAL. EL ROL DE CAMACOES ES SERVIR DE PUENTE CON EMPRESAS FORMALES, FERIAS, SHOWROOMS, RUEDAS DE NEGOCIO Y FORMACIÓN, FACILITANDO ENCADENAMIENTOS, VISIBILIDAD COMERCIAL Y FORTALECIMIENTO EN GESTIÓN, SERVICIO, FORMALIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN.

3. EMPRESAS PRODUCTIVAS, DE SERVICIOS Y GENERADORAS DE VALOR. INCLUYE EMPRESAS AFILIADAS Y ALIADAS DE SECTORES COMO TIC, FINANZAS, TURISMO, EDUCACIÓN, MANUFACTURA, LOGÍSTICA, SALUD, ENERGÍA, COMERCIO, AGROINDUSTRIA, MODA Y SERVICIOS EMPRESARIALES. EL ROL DE CAMACOES ES ARTICULAR ESTA BASE EMPRESARIAL, IDENTIFICAR BRECHAS DE CAPITAL HUMANO, MOVILIZAR BENEFICIARIOS Y CONECTAR NECESIDADES CON FORMACIÓN, INFORMACIÓN SECTORIAL, COOPERACIÓN Y OPORTUNIDADES DE MERCADO. ESTA FUNCIÓN SE EVIDENCIA EN SUS COMISIONES EMPRESARIALES, INFORMES SECTORIALES, PARTICIPACIÓN EN COLOMBIATEX, COLOMBIAMODA, LA FERIA DE CUERO Y CALZADO, INICIATIVAS DE MODA CIRCULAR Y ENCUENTROS SOBRE INTELIGENCIA ARTIFICIAL. EL INFORME DE GESTIÓN 2025 DOCUMENTA SU PARTICIPACIÓN EN FERIAS DE TURISMO, TEXTILES, MODA, CUERO Y CALZADO, ASÍ COMO ESPACIOS SECTORIALES DE SALUD, TECNOLOGÍA Y ANALÍTICA DE DATOS

4. PROVEEDORES DE CONOCIMIENTO, FORMACIÓN, TECNOLOGÍA Y COOPERACIÓN. INTEGRA UNIVERSIDADES, EXPERTOS, CONSULTORES, ENTIDADES FORMADORAS, OPERADORES TECNOLÓGICOS, CÁMARAS, COOPERACIÓN, ENTIDADES PÚBLICAS Y PRIVADAS Y ALIADOS TÉCNICOS. EL ROL DE CAMACOES ES ARTICULAR ESTOS ACTORES PARA CONVERTIR TENDENCIAS, NECESIDADES Y BUENAS PRÁCTICAS EN CONTENIDOS, METODOLOGÍAS, CERTIFICACIONES, TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO Y SOLUCIONES FORMATIVAS. SE MATERIALIZA EN “FÓRMATE CON CAMACOES”, WEBINARS, SEMINARIOS, CURSOS, CERTIFICACIONES, MISIONES ACADÉMICAS A ESPAÑA Y COOPERACIÓN.

5. COMERCIALIZACIÓN, PROMOCIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN. CONECTA OFERTA Y DEMANDA MEDIANTE COMERCIO EXTERIOR, REPRESENTACIÓN COMERCIAL, AGENDAS B2B, RUEDAS DE NEGOCIO, SHOWROOMS, FERIAS, MISIONES COMERCIALES, SOFTLANDING Y ACCESO A MERCADOS. EL ROL DE CAMACOES ES FACILITAR CONEXIONES COMERCIALES, POSICIONAMIENTO SECTORIAL, APERTURA DE MERCADOS, RELACIONAMIENTO BINACIONAL Y CIRCULACIÓN DE BIENES, SERVICIOS Y CONOCIMIENTO ENTRE COLOMBIA Y ESPAÑA. EJEMPLOS: AGENDAS COMERCIALES, MISIONES EMPRESARIALES, ANATO, “MADRID 7 ESTRELLAS”, SHOWROOM “SABOR A MÁLAGA” Y ESPACIOS EMPRESARIALES EN BOGOTÁ, MEDELLÍN, PEREIRA Y BUCARAMANGA.

6. MERCADOS, CONSUMIDORES Y USUARIOS FINALES. CORRESPONDE A CLIENTES CORPORATIVOS, COMPRADORES NACIONALES E INTERNACIONALES, CONSUMIDORES FINALES, EMPRESAS USUARIAS Y MERCADOS QUE DEMANDAN BIENES, SERVICIOS, TALENTO CALIFICADO Y SOLUCIONES CON ESTÁNDARES DE CALIDAD, SOSTENIBILIDAD, CUMPLIMIENTO, INNOVACIÓN Y COMPETITIVIDAD. EL ROL DE CAMACOES ES INTERPRETAR ESAS EXIGENCIAS, TRASLADARLAS A AFILIADOS Y ALIADOS MEDIANTE INFORMACIÓN SECTORIAL, FORMACIÓN, COOPERACIÓN Y RELACIONAMIENTO, Y FACILITAR CAPACIDADES PARA RESPONDER.

LA POSICIÓN DE CAMACOES ES TRANSVERSAL. ACTÚA COMO GREMIO ARTICULADOR, FACILITADOR DE ALIANZAS, GENERADOR DE CONOCIMIENTO SECTORIAL, PROMOTOR DE INTERNACIONALIZACIÓN, PUENTE ENTRE COLOMBIA Y ESPAÑA, DINAMIZADOR DE COOPERACIÓN Y AGENTE DE FORTALECIMIENTO DEL CAPITAL

HUMANO. SU FUNCIÓN ES IDENTIFICAR NECESIDADES, CONECTAR ACTORES, PROMOVER RELACIONAMIENTO, GENERAR INFORMACIÓN SECTORIAL, FACILITAR TRANSFERENCIA DE BUENAS PRÁCTICAS Y ESTRUCTURAR ACCIONES FORMATIVAS FRENTE A BRECHAS DE COMPETENCIAS.

EN EL PFCE 2026, ESTA POSICIÓN PERMITE FORMULAR ACCIONES DE FORMACIÓN CONECTADAS CON NECESIDADES REALES DE LA CADENA. ASÍ, EL PROYECTO CONTRIBUYE A QUE EMPRESAS, MIPYMES, TRABAJADORES, ECONOMÍA CAMPESINA, ECONOMÍA POPULAR, PROVEEDORES, COMERCIALIZADORES Y ALIADOS PARTICIPEN EN CADENAS DE VALOR MÁS PRODUCTIVAS, SOSTENIBLES, COMPETITIVAS E INTERNACIONALIZADAS.

FUENTES: HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/WATCH?V=XY0PINHE9LO ; HTTPS://CAMACOES.COM.CO/ ; HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/1SCBAZREXVOP_TRH3SCBVNKXPEB_OAFVS?USP=SHARING ; HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/FILE/D/1TAYOJJF1PE2YNFLGTGVY5BGHQKPUYJ_W/VIEW?USP=SHARING ;

INTERACCIONES CON OTROS ACTORES

CAMACOES MANTIENE INTERACCIONES PERMANENTES CON ACTORES EMPRESARIALES, INSTITUCIONALES, ACADÉMICOS, TERRITORIALES Y DE COOPERACIÓN VINCULADOS CON SU ENTORNO GREMIAL, MULTISECTORIAL Y BINACIONAL. ESTAS RELACIONES SE DESARROLLAN MEDIANTE AFILIACIÓN, COMISIONES DE TRABAJO, AGENDAS B2B, MISIONES, FERIAS, EVENTOS, CONVENIOS, PROYECTOS, FORMACIÓN, PRODUCCIÓN DE CONOCIMIENTO Y TRANSFERENCIA DE BUENAS PRÁCTICAS ENTRE COLOMBIA Y ESPAÑA.

CON LAS EMPRESAS AFILIADAS, CAMACOES EJERCE REPRESENTACIÓN GREMIAL Y ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL. IDENTIFICA NECESIDADES, PROMUEVE ESPACIOS DE ACTUALIZACIÓN, FACILITA NETWORKING, DIFUNDE OPORTUNIDADES COMERCIALES Y REGULATORIAS Y CONECTA SERVICIOS DE INTERNACIONALIZACIÓN, COOPERACIÓN Y FORMACIÓN. LAS COMISIONES EMPRESARIALES CONSTITUYEN UN MECANISMO ESTABLE DE INTERACCIÓN: LA COMISIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL REÚNE EMPRESAS DE SECTORES LEGAL, FINANCIERO, TECNOLÓGICO Y DE SERVICIOS PARA COMPARTIR EXPERIENCIAS, DETECTAR RETOS COMUNES Y EXPLORAR APLICACIONES PRÁCTICAS; DE MANERA COMPLEMENTARIA, LOS ESPACIOS DE ESG, ENERGÍA, INFRAESTRUCTURA Y COMPLIANCE FAVORECEN EL DIÁLOGO TÉCNICO, LA ACTUALIZACIÓN NORMATIVA Y LA CONSTRUCCIÓN DE RESPUESTAS COLECTIVAS.

CON EMPRESAS ALIADAS, COMPRADORES, PROVEEDORES, DISTRIBUIDORES E INVERSIONISTAS, SOSTIENE RELACIONES DE COOPERACIÓN COMERCIAL Y TÉCNICA. ESTAS INTERACCIONES SE CONCRETAN EN AGENDAS PERSONALIZADAS, RUEDAS DE NEGOCIO, MISIONES DIRECTAS E INVERSAS, SHOWROOMS, FERIAS Y SERVICIOS DE SOFTLANDING. “SABOR A MÁLAGA”, “MADRID 7 ESTRELLAS”, ANATO, COLOMBIATEX, COLOMBIAMODA Y ALIMENTEC MUESTRAN CÓMO CAMACOES CONECTA OFERTA Y DEMANDA, VISIBILIZA PRODUCTOS Y SERVICIOS, PROMUEVE DESTINOS Y FACILITA CONTACTOS ENTRE EMPRESAS COLOMBIANAS Y ESPAÑOLAS.

CON CÁMARAS, ASOCIACIONES, GREMIOS Y REDES EMPRESARIALES, DESARROLLA REPRESENTACIÓN, COOPERACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN. SU PARTICIPACIÓN EN EUROCÁMARAS Y EN ENCUENTROS DE CÁMARAS BINACIONALES FORTALECE EL DIÁLOGO PÚBLICO-PRIVADO, LA COOPERACIÓN TRIANGULAR Y LA ARTICULACIÓN TERRITORIAL. CON LA CÁMARA DE LA DIVERSIDAD DESARROLLÓ EL PACTO ESCO, ORIENTADO A PROMOVER INCLUSIÓN ECONÓMICA, DIVERSIDAD Y CRECIMIENTO EMPRESARIAL ENTRE ESPAÑA Y COLOMBIA. ESTAS RELACIONES AMPLÍAN EL ACCESO DE LOS AFILIADOS A REDES, INFORMACIÓN, ALIADOS Y OPORTUNIDADES SECTORIALES Y REGIONALES.

CON ENTIDADES PÚBLICAS E INSTITUCIONES DE APOYO, CAMACOES INTERACTÚA MEDIANTE CONVENIOS, MESAS DE TRABAJO, PROYECTOS Y ARTICULACIÓN TÉCNICA. LA RELACIÓN CON EL SENA, A TRAVÉS DEL PFCE, HA PERMITIDO ESTRUCTURAR Y EJECUTAR FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA, TRANSFERIR CONOCIMIENTO Y MOVILIZAR EMPRESAS Y TRABAJADORES EN DIFERENTES DEPARTAMENTOS. TAMBIÉN HA PROMOVIDO DIÁLOGO CON EL VICEMINISTERIO DE TURISMO SOBRE TURISMO SOSTENIBLE, TRANSFORMACIÓN DIGITAL, DESTINOS CON SENTIDO DE PAZ Y FORTALECIMIENTO DE MIPYMES; Y HA FACILITADO ACERCAMIENTOS ENTRE ORGANIZACIONES DE COOPERACIÓN Y EL DEPARTAMENTO DE PROSPERIDAD SOCIAL PARA EXPLORAR POSIBLES ALIANZAS DE DESARROLLO TERRITORIAL E INCLUSIÓN PRODUCTIVA.

CON ORGANISMOS DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL, MANTIENE RELACIONES ORIENTADAS A LA FORMULACIÓN DE PROYECTOS, EL DESARROLLO TERRITORIAL, LOS DERECHOS HUMANOS, LA SOSTENIBILIDAD Y LA INCLUSIÓN. EN 2025 PARTICIPÓ EN ESPACIOS DE DEBIDA DILIGENCIA EMPRESARIAL IMPULSADOS POR AECID Y, EN 2026, GESTIONÓ ACERCAMIENTOS CON TRICKLE UP Y HEKS/EPER, INCLUIDO UN PROCESO DE FORMALIZACIÓN DE MEMORANDO CON ESTA ÚLTIMA ORGANIZACIÓN. ASIMISMO, LA ARTICULACIÓN CON LA FUNDACIÓN AYUDA EN ACCIÓN PARA UNA VITRINA COMERCIAL DE CACAO CON MUJERES PRODUCTORAS DE NARIÑO EVIDENCIA LA CONEXIÓN ENTRE COOPERACIÓN, TERRITORIO, COMERCIALIZACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE CADENAS RURALES.

CON UNIVERSIDADES, EXPERTOS Y ENTIDADES FORMADORAS, CAMACOES DESARROLLA ENCUENTROS ACADÉMICOS, CONTENIDOS, WEBINARS, CURSOS, CERTIFICACIONES, INFORMES SECTORIALES Y MISIONES ACADÉMICAS. EN 2026, IE UNIVERSITY REALIZÓ UN ALMUERZO EJECUTIVO CON AFILIADOS DE LA CÁMARA, GENERANDO UN ESPACIO DE ACTUALIZACIÓN Y RELACIONAMIENTO ENTRE ACADEMIA Y EMPRESA. “FÓRMATE CON CAMACOES” Y LOS PROYECTOS PFCE SON VEHÍCULOS PARA CONECTAR CONOCIMIENTO ESPECIALIZADO DE COLOMBIA Y ESPAÑA CON NECESIDADES DE TRABAJADORES, MIPYMES Y CADENAS PRODUCTIVAS.

CON ACTORES TERRITORIALES Y CADENAS RURALES, CAMACOES SE RELACIONA MEDIANTE FORMACIÓN, PROMOCIÓN COMERCIAL, RUEDAS DE NEGOCIO, COOPERACIÓN Y ENCADENAMIENTOS. EN 2024, LA ACCIÓN “ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA EFECTIVA” VINCULÓ PARTICIPANTES DE NARIÑO, BOYACÁ Y NORTE DE SANTANDER; ADICIONALMENTE, LA CÁMARA HA PROMOVIDO NETWORKING AGROINDUSTRIAL Y ESPACIOS DE VISIBILIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PARA PRODUCTOS DE ORIGEN. ESTAS ACTUACIONES SE DESARROLLAN EN PROYECTOS O CADENAS ESPECÍFICAS Y NO IMPLICAN REPRESENTACIÓN EXCLUSIVA DE LA ECONOMÍA CAMPESINA O POPULAR.

EN CONJUNTO, ESTAS INTERACCIONES PERMITEN A CAMACOES IDENTIFICAR TENDENCIAS, NECESIDADES Y OPORTUNIDADES; CONVOCAR EMPRESAS Y BENEFICIARIOS; ARTICULAR CAPACIDADES TÉCNICAS Y FINANCIERAS; TRANSFERIR CONOCIMIENTO; Y CONECTAR TERRITORIOS Y SECTORES CON MERCADOS NACIONALES E INTERNACIONALES. ESTA RED FORTALECE SU PAPEL COMO PUENTE ENTRE EMPRESAS, ESTADO, ACADEMIA, COOPERACIÓN Y MERCADOS Y RESPALDA LA PERTINENCIA DE SUS INICIATIVAS DE FORMACIÓN, INTERNACIONALIZACIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL.

FUENTES: HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/WATCH?V=XY0PINHE9LO ; HTTPS://CAMACOES.COM.CO/ ; HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/1SCBAZREXVOP_TRH3SCBVNKXPEB_OAFVS?USP=SHARING ; HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/FILE/D/1TAYOJJF1PE2YNFLGTGVY5BGHQKPUYJ_W/VIEW?USP=SHARING ;

Diagnóstico de necesidades de formación

1 diagnóstico(s)

Diagnóstico 1 Fecha: 24/05/2026

¿HERRAMIENTA DE CREACIÓN PROPIA?

SI

¿CUENTA CON PLAN DE CAPACITACIÓN?

SI

OTRO TIPO DE HERRAMIENTA

—

HERRAMIENTA / METODOLOGÍA	MUESTRA POBLACIONAL
ENCUESTAS	494

DESCRIPCIÓN DE LAS HERRAMIENTAS UTILIZADAS

PARA IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE FORMACIÓN SE APLICÓ UNA ENCUESTA ESTRUCTURADA DENOMINADA “FORMULARIO DE DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL - 2026”, DISEÑADA COMO HERRAMIENTA PROPIA DE DIAGNÓSTICO Y APLICADA MEDIANTE LA PLATAFORMA TYPEFORM ENTRE EL 23 DE ABRIL Y EL 24 DE MAYO DE 2026. LA ENCUESTA FUE ENVIADA A LA TOTALIDAD DE LA BASE DISPONIBLE DE CONTACTOS VINCULADOS AL ECOSISTEMA CAMACOES Y OBTUVO 494 RESPUESTAS VÁLIDAS, LAS CUALES CONSTITUYEN LA MUESTRA EFECTIVA ANALIZADA PARA EL DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES DE FORMACIÓN. EN LA MUESTA SE INCLUYEN EMPRESAS AFILIADAS, ORGANIZACIONES ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA Y DE VALOR, DE SECTORES COMO SERVICIOS, CCIO, TRANSVERSAL, INDUSTRIAL, PRIMARIO Y EXTRACTIVO. LA MUESTRA PERMITIÓ RECOGER INFORMACIÓN DE PERFILES EMPRESARIALES, INSTITUCIONALES Y PRODUCTIVOS RELACIONADOS CON LA GESTIÓN GREMIAL, CCIAL Y DE ARTICULACIÓN EMPRESARIAL DE CAMACOES. TERRITORIALMENTE, EL DIAGNÓSTICO CONTÓ CON PARTICIPACIÓN 28 DEPTOS, CON MAYOR CONCENTRACIÓN DE RESPUESTAS EN BOGOTÁ D.C., VALLE DEL CAUCA, ANTIOQUIA, CUNDINAMARCA, NARIÑO Y SANTANDER. EL INSTRUMENTO INCLUYÓ PREGUNTAS CERRADAS, ABIERTAS Y ESCALAS DE VALORACIÓN DE INTERÉS DE 1 A 5. SU ESTRUCTURA PERMITIÓ CARACTERIZAR A LOS PARTICIPANTES POR NOMBRE, CARGO, ÁREA, EMPRESA, CIUDAD, DEPARTAMENTO Y TIPO DE VÍNCULO CON CAMACOES: TRABAJADOR DIRECTO DEL GREMIO, TRABAJADOR DE EMPRESA AFILIADA, TRABAJADOR DE ORGANIZACIÓN ALIADA O TRABAJADOR DE LA CADENA PRODUCTIVA/VALOR. LA ENCUESTA CONSULTÓ TEMAS DE FORMACIÓN ASOCIADOS CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA A MARKETING Y VTAS, ANALÍTICA DE DATOS Y COMPORTAMIENTO DEL CLIENTE, INNOVACIÓN Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO ENTRE ESPAÑA Y COLOMBIA, EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y DESARROLLO CCIAL, IMPLEMENTACIÓN DE MODELOS VERDES SEGÚN ESTÁNDARES EUROPEOS Y COLOMBIANOS, CIBERSEGURIDAD Y RESILIENCIA DIGITAL, TRANSICIÓN Y EFICIENCIA ENERGÉTICA, LEGISLACIÓN Y MARCO EDUCATIVO ACTUALIZADO, Y EFICIENCIA OPERATIVA MEDIANTE METODOLOGÍAS ÁGILES. ADEMÁS, INDAGÓ POR RETOS ESTRATÉGICOS COMO BRECHAS EN INNOVACIÓN DISRUPTIVA, INCERTIDUMBRE EN LA GESTIÓN FINANCIERA, LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA, DIFICULTAD EN LA ATRACCIÓN DE TALENTO ADAPTATIVO, PRESION POR CUMPLIMIENTO REGULATORIO, DECONEXIÓN EN LA COMUNICACIÓN GRUPAL, ALTOS COSTOS DE LOGÍSTICA Y SUMINISTROS, FALTA DE MECANISMOS DE FINANCIACIÓN EFECTIVOS, RESISTENCIA A LA INNOVACIÓN INTERCONECTADA, DEBILIDAD EN EL COMPROMISO SOCIAL, FALTA DE CULTURA DE MICROCERTIFICADOS, COMPLEJIDAD EN EMPRESAS

FAMILIARES, VULNERABILIDAD ANTE RIESGOS CIBERNÉTICOS, DESCONOCIMIENTO DEL CONSUMIDOR ACTUAL, BAJA EFICIENCIA OPERATIVA. LA INFORMACIÓN RECOLECTADA PERMITIÓ IDENTIFICAR Y PRIORIZAR NECESIDADES DE FORMACIÓN PERTINENTES PARA ORIENTAR POSIBLES ACCIONES DE FORMACIÓN ALINEADAS CON EL CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO, LA PRODUCTIVIDAD, LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL Y LOS RETOS ESTRATÉGICOS DE CAMACOES.

RESUMEN DE LOS PRINCIPALES RESULTADOS

ENCUESTA APLICADA A 494 RESPUESTAS VÁLIDAS, LECTURA CUALITATIVA DE LOS RETOS ESTRATÉGICOS Y SOPORTE EXTERNO. EL ANÁLISIS SE BASA EN EL % DE CALIFICACIONES CON PUNTAJE 5, EQUIVALENTE A MÁXIMO INTERÉS, E IDENTIFICA BRECHAS QUE AFECTAN PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD, TRANSFORMACIÓN DIGITAL, SOSTENIBILIDAD, INTERNACIONALIZACIÓN Y ADAPTACIÓN EMPRESARIAL. IA PARA MARKETING Y VTAS: APLICACIÓN DE IA PARA OPTIMIZAR VENTAS, REDACCIÓN Y ATENCIÓN TÉCNICA OBTUVO 66%. LA HOJA DE RUTA PARA EL DESARROLLO Y APLICACIÓN DE LA IA EN COLOMBIA, DE MINCIENCIAS, SEÑALA QUE LA IA MEJORA PRODUCTIVIDAD, CREA MODELOS DE NEGOCIO, POTENCIA DECISIONES, PERMITE COMPRENDER PATRONES COMERCIALES, OPTIMIZAR OPERACIONES, FORTALECER RELACIONES Y AUTOMATIZAR PROCESOS. INNOVACIÓN Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO ENTRE ESPAÑA Y COLOMBIA: ESTRATEGIAS PARA FOMENTAR EL DESARROLLO DE RELACIONES COMERCIALES ENTRE ESPAÑA Y COLOMBIA. 62%, RESULTADO COHERENTE CON EL ROL DE CAMACOES COMO ARTICULADOR DE RELACIONES EMPRESARIALES BINACIONALES.EL MINISTERIO DE COMERCIO DE ESPAÑA/ICEX PROMUEVE INTERNACIONALIZACIÓN, INVERSIÓN Y PROMOCIÓN COMERCIAL COMO FACTORES DE COMPETITIVIDAD; Y EL PND PLANTEA DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA Y EXPORTADORA, INTERNACIONALIZACIÓN SOSTENIBLE Y TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO. LIDERAZGO INSPIRADOR Y GESTIÓN EMOCIONAL: GESTIÓN HUMANA ADAPTADA A EQUIPOS MULTIGENERACIONALES EN ENTORNOS GLOBALES INCIERTOS ALCANZÓ 61%. EL ARTÍCULO “LIDERAZGO EFECTIVO EN EQUIPOS MULTIGENERACIONALES” RESALTA COMUNICACIÓN ADAPTATIVA, EMPATÍA, COLABORACIÓN Y CONFIANZA ENTRE GENERACIONES, EN COHERENCIA CON FORMACIÓN Y RECONVERSIÓN LABORAL FRENTE AL CAMBIO PRODUCTIVO DEL PND 2022–2026. SOSTENIBILIDAD INTEGRAL Y ECONOMÍA CIRCULAR: IMPLEMENTACIÓN DE MODELOS VERDES SEGÚN ESTÁNDARES EUROPEOS Y COLOMBIANOS OBTUVO 57%, MINAMBIENTE PLANTEA EFICIENCIA EN MATERIALES, AGUA Y ENERGÍA, INNOVACIÓN TECNOLÓGICA, NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO Y CADENAS DE VALOR SOSTENIBLES; Y MINCIT SEÑALA LA NECESIDAD DE PRÁCTICAS SOSTENIBLES PARA CUMPLIR ESTÁNDARES DEL PACTO VERDE EUROPEO. CÓMO VENDER MÁS USANDO DATOS Y COMPORTAMIENTO DEL CLIENTE: USO DE ANALÍTICA Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR PARA MEJORAR EL CIERRE COMERCIAL OBTUVO 53%. IBM THINK SEÑALA QUE EL ANALYTICS DE VENTAS ANALIZA DATOS PARA GENERAR INSIGHTS, IDENTIFICAR TENDENCIAS, RENTABILIDAD, COMPORTAMIENTO DEL CLIENTE Y PREVER RESULTADOS; ESTO SUSTENTA ANALÍTICA COMERCIAL, SEGMENTACIÓN, CRM, MÉTRICAS Y DECISIONES BASADAS EN DATOS, EN COHERENCIA CON EL PND 2022–2026 FRENTE AL USO DE DATOS Y TECNOLOGÍAS DIGITALES PARA AUMENTAR PRODUCTIVIDAD. EFICIENCIA Y GESTIÓN ÁGIL EN LAS ORGANIZACIONES OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS INTERNOS PARA LA EXCELENCIA OPERATIVA APLICANDO METODOLOGÍAS ÁGILES EN ENTORNOS DE ALTA VELOCIDAD. TAMBIÉN OBTUVO 53%. MCKINSEY SEÑALA QUE LAS ORGANIZACIONES ÁGILES ADAPTAN PROCESOS, PERSONAS Y RECURSOS PARA GENERAR VALOR; Y WEF 2025 IDENTIFICA RESILIENCIA, FLEXIBILIDAD Y AGILIDAD COMO HABILIDADES CLAVE FRENTE AL CAMBIO DEL TRABAJO. EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y DESARROLLO COMERCIAL: ADAPTACIÓN DEL SERVICIO A LAS NUEVAS EXPECTATIVAS DEL CONSUMIDOR DIGITAL GLOBAL FACILITANDO AMBIENTES IDÓNEOS DE NEGOCIOS. OBTUVO 52%. IBM THINK INDICA QUE LOS CLIENTES ESPERAN EXPERIENCIAS PERSONALIZADAS Y QUE LOS DATOS PERMITEN COMPRENDER INTERACCIONES, SEGMENTOS Y OPORTUNIDADES COMERCIALES;

SUSTENTA FORMACIÓN EN DISEÑO DE EXPERIENCIAS Y SERVICIO ESPECIALIZADO. CIBERSEGURIDAD Y RESILIENCIA DIGITAL: PROTOCOLOS AVANZADOS PARA LA PROTECCIÓN DE ACTIVOS DIGITALES EN MERCADOS INTERNACIONALES OBTUVO 50%. EL PND 2022–2026 PLANTEA SEGURIDAD DIGITAL CONFIABLE Y PROTECCIÓN DE PERSONAS, INFORMACIÓN E INFRAESTRUCTURAS DIGITALES FRENTE A ATAQUES CIBERNÉTICOS Y DELITOS INFORMÁTICOS, CON RESILIENCIA Y RÁPIDA RECUPERACIÓN.LA LEY DE CIBERRESILIENCIA DE LA UE 2024 EXIGE CIBERSEGURIDAD EN PRODUCTOS DIGITALES, SUSTENTANDO FORMACIÓN EN PROTECCIÓN DE ACTIVOS, RIESGOS Y RESILIENCIA DIGITAL.TRANSICIÓN Y EFICIENCIA ENERGÉITCA: FORMACIÓN EN TECNOLOGÍAS LIMPIAS PARA REDUCIR COSTOS Y HUELLA DE CARBONO. ALCANZÓ 48%. EL PND PLANTEA EFICIENCIA ENERGÉTICA COMO FACTOR DE DESARROLLO ECONÓMICO, METAS DE AHORRO, GESTIÓN EFICIENTE DE ENERGÍA Y FUENTES RENOVABLES; ADEMÁS, EL USO EFICIENTE DE ENERGÍA ES CLAVE PARA UNA TRANSICIÓN ENERGÉTICA A MÍNIMO COSTO. LA LECTURA CUALITATIVA DE RETOS REFUERZA LA PERTINENCIA: BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA: DIFICULTAD PARA INTEGRAR TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS EN LOS MODELOS DE NEGOCIO TRADICIONALES 12%; FALTA DE MECANISMOS DE FINANCIACIÓN EFECTIVOS: BARRERAS PARA OBTENER CAPITAL PARA LA EXPANSIÓN EMPRESARIAL 11%; LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA: RIESGO DE PÉRDIDA DE COMPETITIVIDAD POR FALTA DE TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA 10%; DESCONOCIMIENTO DEL CONSUMIDOR ACTUAL: FALTA DE DATOS PRECISOS SOBRE LAS NUEVAS TENDENCIAS DE CONSUMO 7%; Y PRESIÓN POR CUMPLIMIENTO REGULATORIO: RETO DE ADAPTARSE A NORMATIVAS CAMBIANTES EN ESPAÑA Y COLOMBIA 4%. EN CONJUNTO, SUSTENTA NECESIDADES ESPECIALIZADAS COHERENTES CON CAMACOES, SU CADENA DE VALOR Y PFCE 2026.

Necesidades o problemas puntuales detectados

10 necesidad(es)

N.º	NECESIDAD / PROBLEMA DETECTADO	BENEFICIARIOS
1	EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y DESARROLLO CCIAL: ADAPTACIÓN DEL SERVICIO A LAS NUEVAS EXPECTATIVAS DEL CONSUMIDOR DIGITAL GLOBAL FACILITANDO AMBIENTES IDÓNEOS DE NEGOCIOS, 52% EN MÁX.INTERÉS.SE CONECTA CON RETO ESTRATEGICO DE CAMACOES DE ARTICULAR AGROINDUNSTRIA, INNOVACIÓN TERRITORIAL, DIGITALIZACIÓN. Y ACCESO A MERCADOS. EN UNID. PROD. CAMPESINAS EXISTE BRECHA EN USO DE HERRAM. DIGITALES Y TECNOLOGÍA PARA FORTALECER VTAS. NO ATENDERLA LIMITA VISIBILIDAD COMERC., CONTACTO CON COMPRADORES, PROMOCIÓN, VTAS E INGRESOS. LA A.F. DARÁ RESPUESTA PARCIAL.	360
2	LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA: RIESGO DE PÉRDIDA DE COMPETITIVIDAD POR FALTA DE TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA FUE 4.º/15 RETOS PRIORIZADOS (10,21%). EVIDENCIA NECESIDAD DE FORTALECER EN EMPRESAS AFILIADAS Y ALIADAS A CAMACOES LA ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍAS DIGITALES E IA PARA MODERNIZAR GESTIÓN ORGANIZACIONAL E INTEGRAR PROCESOS Y DECISIONES; NO HACERLO LIMITA EFICIENCIA, INNOVACIÓN, PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD. LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA DARA RESPUESTA PARCIAL A ESTA NECESIDAD.	180
3	EL TEMA INNOVACIÓN Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO ENTRE ESPAÑA Y COLOMBIA:ESTRATEGIAS PARA FOMENTAR EL DESARROLLO DE RELACIONES COMERCIALES ENTRE ESPAÑA Y COLOMBIA OBTUVO 61,75% EN MÁX.INTERÉS. EVIDENCIA NECESIDAD DE FORTALECER EN EMPRESAS AFILIADAS/ALIADAS CAPACIDADES PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES, LEER MERCADOS Y PREPARAR ACCESO A ESPAÑA/UE; NO HACERLO LIMITA ALIANZAS, COMERCIO EXT., INTERNACIONALIZACIÓN Y COMPETITIVIDAD. LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA DARA RESPUESTA PARCIAL A ESTA NECESIDAD.	1.020
4	BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA: DIFICULTAD PARA INTEGRAR TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS EN MODELOS DE NEGOCIO TRADIC. FUE 1.º RETO PRIORIZADO (12,32%). EN LÍNEA CON PLAN ESTRAT. CAMACOES: FORMACIÓN TECNOLÓGICA PARA MUJERES Y MUJER Y LIDERAZGO, EVIDENCIA NECESIDAD DE FORTALECER LIDERAZGO DIGITAL Y PRODUCTIVIDAD SEGURA EN MUJERES DE AFILIADAS/ALIADAS; NO ATENDERLA LIMITA PARTICIPACIÓN, EFICIENCIA, INNOVACIÓN Y COMPETITIVIDAD. LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA DARA RESPUESTA PARCIAL A ESTA NECESIDAD.	360
5	BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA: DIFICULTAD PARA INTEGRAR TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS EN MODELOS DE NEGOCIO TRADIC. FUE 1.º RETO PRIORIZADO (12,32%). EVIDENCIA NECESIDAD DE FORTALECER EN EMPRESAS AFILIADAS/ALIADAS CAPACIDADES PARA PASAR DE EXPLORACIÓN TECNOLÓGICA A APLICACIONES REALES CON TECNOLOGÍAS INMERSIVAS/RV EN PROCESOS, FORMACIÓN, SERVICIO Y EXPERIENCIA; NO HACERLO LIMITA INNOVACIÓN, PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD. LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA DARA RESPUESTA PARCIAL A ESTA NECESIDAD.	60
6	EL RETO LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA: RIESGO DE PÉRDIDA DE COMPETITIVIDAD POR FALTA DE TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA OBTUVO 10,21%.EVIDENCIA NECESIDAD DE FORTALECER EN EMPRESAS AFILIADAS/ALIADAS CAPACIDADES DE GESTIÓN AVANZADA DE INFORMACIÓN PARA CONVERTIR DATOS DISPERSOS EN REPORTES, INDICADORES Y TABLEROS ÚTILES PARA SEGUIMIENTO Y DECISIONES; NO ATENDERLA LIMITA TRAZABILIDAD, CONTROL, EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD. LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA DARA RESPUESTA PARCIAL A ESTA NECESIDAD.	1.500

N.º	NECESIDAD / PROBLEMA DETECTADO	BENEFICIARIOS
7	IA PARA MARKETING Y VENTAS: APLICACIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA OPTIMIZAR VENTAS, REDACCIÓN Y ATENCIÓN TÉCNICA, TEMA PRIORIZADO POR EL 66%. LA COMISIÓN DE IA DE CAMACOES E INFORME SECTORIAL IA 2025 EVIDENCIAN RETOS DE ADOPCIÓN, TALENTO ESPECIALIZADO Y USO ESTRATÉGICO; EL BOLETÍN CAMACOES MUESTRA QUE LA IA REDEFINE DECISIONES DEL CONSUMIDOR Y MARKETING. LA ACCIÓN DARÁ RESPUESTA PARCIAL EN IA APLICADA A SEGMENTACIÓN, CONTENIDOS, AUTOMATIZACIÓN COMERCIAL Y ATENCIÓN TÉCNICA.	1.800
8	IA PARA MARKETING Y VENTAS: APLICACIÓN DE IA PARA OPTIMIZAR VENTAS, REDACCIÓN Y ATENCIÓN TÉCNICA FUE PRIORIZADA POR 66%. EN EMPRESAS TURÍSTICAS, SE CONECTA CON EL RETO CAMACOES DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL SECTOR, INNOVACIÓN DE DESTINOS Y FORTALECIMIENTO DE MIPYMES TURÍSTICAS. EXISTE BRECHA PARA USAR IA EN MARKETING DIGITAL, POSICIONAMIENTO, CONTENIDOS, SEGMENTACIÓN Y ATENCIÓN AL VIAJERO; NO ATENDERLA LIMITA VISIBILIDAD, VENTAS Y COMPETITIVIDAD. LA A.F. DARÁ RESPUESTA PARCIAL.	1.800
9	EL TEMA EFICIENCIA Y GESTIÓN ÁGIL EN LAS ORG.: OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS INTERNOS PARA EXCELENCIA OPERATIVA APLICANDO METODOLOGÍAS ÁGILES EN ENTORNOS DE ALTA VELOCIDAD OBTUVO 53,09% EN MÁX. INTERÉS. EVIDENCIA NECESIDAD DE FORTALECER EN ACTORES EMPRESARIALES Y CADENAS DE VALOR CAPACIDADES PARA REDISEÑAR PROCESOS, REDUCIR INEFICIENCIAS Y RESPONDER CON AGILIDAD; NO ATENDERLA LIMITA OPERACIÓN, PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD. LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA DARA RESPUESTA PARCIAL A ESTA NECESIDAD.	300
10	EL TEMA CIBERSEGURIDAD Y RESILIENCIA DIGITAL: PROTOCOLOS AVANZADOS PARA LA PROTECCIÓN DE ACTIVOS DIGITALES EN MERCADOS INTERNACIONALES OBTUVO 49,50% EN MÁX. INTERÉS. EVIDENCIA NECESIDAD DE FORTALECER EN ACTORES EMPRESARIALES CAPACIDADES DE GOBERNANZA TECNOLÓGICA PARA USAR IA Y DATOS CON ÉTICA, PROTECCIÓN Y CONTROL DE RIESGOS; NO ATENDERLA COMPROMETE CONFIANZA, PRODUCTIVIDAD, CUMPLIMIENTO Y COMPETITIVIDAD. LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA DARA RESPUESTA PARCIAL A ESTA NECESIDAD.	1.020

Objetivo general del proyecto

OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO

FORTALECER EL TALENTO HUMANO DE CAMACOES, SUS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y CADENAS PRODUCTIVAS, MEDIANTE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA BASADA EN NECESIDADES DIAGNOSTICADAS, PARA CERRAR BRECHAS DE CAPITAL HUMANO Y LOGRAR QUE, AL FINALIZAR EL PROYECTO, LOS BENEFICIARIOS APLIQUEN Y TRANSFIERAN CAPACIDADES TÉCNICAS, DIGITALES, COMERCIALES Y ESTRATÉGICAS AL ENTORNO LABORAL, FAVORECIENDO EL INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y DE LA COMPETITIVIDAD DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL DEL GREMIO

Plan operativo del proyecto de formación

Resumen de las acciones de formación

AF	ACCIÓN DE FORMACIÓN	MODALIDAD	EVENTO	GRUPOS	HORAS	BENEF.	COFIN. SENA	ESPECIE	DINERO	VALOR TOTAL AF	VALOR H×BENEF.
1	ACCESO A MERCADOS DIGITALES PARA PRODUCTOS CAMPESINOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL	PRESENCIAL	TALLER	4	8	120	$ 40.766.000	$ 0	$ 13.441.000	**$ 54.207.000**	$ 55.494
2	DISEÑO DE SOLUCIONES ORGANIZACIONALES CON IA PARA AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS, DECISIONES Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE	PRESENCIAL	TALLER-BOOTCAMP	2	16	60	$ 90.439.000	$ 0	$ 22.640.000	**$ 113.079.000**	$ 115.765
3	INTELIGENCIA DE MERCADOS Y ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN COMERCIAL HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA	PRESENCIAL HÍBRIDA	FORO	2	4	340	$ 68.840.000	$ 0	$ 17.237.000	**$ 86.077.000**	$ 62.203
4	TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y PRODUCTIVIDAD SEGURA PARA MUJERES EN ENTORNOS EMPRESARIALES	PRESENCIAL	SEMINARIO	4	8	120	$ 62.139.000	$ 0	$ 15.557.000	**$ 77.696.000**	$ 79.541
5	DISEÑO Y PROTOTIPADO DE SOLUCIONES EMPRESARIALES CON REALIDAD VIRTUAL	PRESENCIAL	TALLER	1	8	20	$ 15.071.000	$ 0	$ 3.774.000	**$ 18.845.000**	$ 115.750

AF	ACCIÓN DE FORMACIÓN	MODALIDAD	EVENTO	GRUPOS	HORAS	BENEF.	COFIN. SENA	ESPECIE	DINERO	VALOR TOTAL AF	VALOR H×BENEF.
6	GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES Y DISEÑO DE TABLEROS DE CONTROL PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA TOMA DE DECISIONES CORPORATIVAS	VIRTUAL	CURSO	10	20	500	$ 275.208.000	$ 0	$ 68.899.000	**$ 344.107.000**	$ 33.819
7	ADOPCIÓN PRÁCTICA DE IA EN EL DÍA A DÍA DEL EQUIPO DE VENTAS Y MERCADEO	VIRTUAL	CURSO	12	40	600	$ 665.861.000	$ 0	$ 166.710.000	**$ 832.571.000**	$ 34.094
8	MARKETING TURÍSTICO INTELIGENTE CON IA: VISIBILIDAD, CONVERSIÓN Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO	VIRTUAL	CURSO	12	40	600	$ 665.861.000	$ 0	$ 166.710.000	**$ 832.571.000**	$ 34.094
9	ESTRATEGIAS KANBAN Y MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA PARA LA EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL EMPRESARIAL	PRESENCIAL	TALLER	4	4	100	$ 19.752.000	$ 0	$ 4.945.000	**$ 24.697.000**	$ 60.680
10	CIBERSEGURIDAD ESTRATÉGICA Y RESILIENCIA DIGITAL: GOBERNANZA DE DATOS E IA EN MERCADOS GLOBALES	PAT	CONFERENCIA	2	4	340	$ 19.062.000	$ 0	$ 4.773.000	**$ 23.835.000**	$ 17.224
Totales				**53**		**2.800**	**$ 1.922.999.000**	**$ 0**	**$ 484.686.000**	**$ 2.407.685.000**	

Las columnas de valor incluyen Acción de Formación + Gastos de Operación + Transferencia. Valor hora × beneficiario = (Valor AF + G.O.) / (N.º beneficiarios × horas por grupo). En puesto de trabajo real se usan 8 horas.

Ir a una acción de formación

1 ACCESO A MERCADOS DIGITALES P… | 2 DISEÑO DE SOLUCIONES ORGANIZ…
3 INTELIGENCIA DE MERCADOS Y EST… | 4 TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y PROD…
5 DISEÑO Y PROTOTIPADO DE SOLUCI… | 6 GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALE…
7 ADOPCIÓN PRÁCTICA DE IA EN EL DÍ… | 8 MARKETING TURÍSTICO INTELIGENT…
9 ESTRATEGIAS KANBAN Y MODELOS … | 10 CIBERSEGURIDAD ESTRATÉGICA Y R…

Acciones de formación — detalle completo

1

ACCIÓN DE FORMACIÓN 1 DE LA FORMULACIÓN

↑ VOLVER AL LISTADO DE AF

ACCESO A MERCADOS DIGITALES PARA PRODUCTOS CAMPESINOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL

TALLER | PRESENCIAL | 4 grupo(s) | 120 beneficiarios

Valor total AF

$ 54.207.000

INFORMACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONSECUTIVO
1

NECESIDAD ASOCIADA (N.º)
1

DIAGNÓSTICO ASOCIADO (N.º)

ENFOQUE DE LA AF

1 FORMACIÓN EN EL TRABAJO

PROBLEMA O NECESIDAD DETECTADA

EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y DESARROLLO CCIAL: ADAPTACIÓN DEL SERVICIO A LAS NUEVAS EXPECTATIVAS DEL CONSUMIDOR DIGITAL GLOBAL FACILITANDO AMBIENTES IDÓNEOS DE NEGOCIOS, 52% EN MÁX.INTERÉS.SE CONECTA CON RETO ESTRATEGICO DE CAMACOES DE ARTICULAR AGROINDUNSTRIA, INNOVACIÓN TERRITORIAL, DIGITALIZACIÓN. Y ACCESO A MERCADOS. EN UNID. PROD. CAMPESINAS EXISTE BRECHA EN USO DE HERRAM. DIGITALES Y TECNOLOGÍA PARA FORTALECER VTAS. NO ATENDERLA LIMITA VISIBILIDAD COMERC., CONTACTO CON COMPRADORES, PROMOCIÓN, VTAS E INGRESOS. LA A.F. DARÁ RESPUESTA PARCIAL.

JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DETECTADA

EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y DESARROLLO COMERCIAL: ADAPTACIÓN DEL SERVICIO A NUEVAS EXPECTACTIVAS DEL CONSUMIDOR DIGITAL GLOBAL OBTUVO 52% DE MÁXIMO INTERÉS EN EL DIAGNOSTICO DE NECESIDADES, EVIDENCIANDO UNA BRECHA RELEVANTE EN PROMOCIÓN, CONTACTO CON COMPRADORES, SEGUIMIENTO DE OPORTUNIDADES Y ACCESO A MCADOS. EN EL CASO DE CAMPESINOS VINCULADOS A CADENAS PRODUCTIVAS CAMPESINAS, AGROPECUARIAS, ESTA NECESIDAD SE EXPRESA EN LA LIMITADA APROPIACIÓN PRÁCTICA DE CANALES, RECURSOS Y CONTENIDOS DIGITALES PARA PRESENTAR SU OFERTA PRODUCTIVA, DIFERENCIAR SUS PRODUCTOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL, CONECTAR CON COMPRADORES Y CONVERTIR LA VISIBILIDAD GENERADA EN FERIAS, VITRINAS, RUEDAS DE NEGOCIO, REDES SOCIALES O CANALES DIRECTOS EN OPORTUNIDADES CCIALES SOSTENIBLES.

EL PLAN ESTRATÉGICO CAMACOES 2026 REFUERZA ESTA FOCALIZACIÓN AL CONTEMPLAR LÍNEAS ASOCIADAS A AGROINDUSTRIA 4.0 Y SEGURIDAD ALIMENTARIA, COOPERACIÓN INTERNACIONAL, INNOVACIÓN TERRITORIAL, DIGITALIZACIÓN EMPRESARIAL, SHOWROOMS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS, RUEDAS DE NEGOCIO Y PARTICIPACIÓN EN FERIAS COMO ALIMENTEC. ESTOS ELEMENTOS MUESTRAN UNA AGENDA INSTITUCIONAL ORIENTADA A CONECTAR OFERTA PRODUCTIVA, TERRITORIO, COMPRADORES, CANALES CCIALES Y OPORTUNIDADES DE MCADO, LO CUAL PERMITE VINCULAR ESTA AF CON CAMPESINOS DE UNIDADES PRODUCTIVAS QUE REQUIEREN FORTALECER SUS CAPACIDADES DE ACCESO A MCADOS MEDIANTE CANALES DIGITALES, CONTENIDOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL Y MECANISMOS PRÁCTICOS DE CONTACTO, PROMOCIÓN Y SEGUIMIENTO CCIAL.

ADICIONALMENTE, ESTA NECESIDAD SE ARTICULA DE MANERA DIRECTA CON LA ESTRATEGIA DSNFT, DENTRO DEL RETO NACIONAL “AGROECOLOGÍA, AGRICULTURA, AGROINDUSTRIA, BIOECONOMÍA, SOSTENIBILIDAD Y GESTIÓN AMBIENTAL” Y EL COMPONENTE ESTRATÉGICO “COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS CAMPESINOS DSNFT”. ESTA ALINEACIÓN ES PERTINENTE PORQUE LA ACCIÓN ABORDA UNA BRECHA CONCRETA DE CAPITAL HUMANO EN UNIDADES PRODUCTIVAS CAMPESINAS: LA CAPACIDAD DE USAR MEDIOS DIGITALES ACCESIBLES PARA MEJORAR LA PRESENTACIÓN DE LA OFERTA, LA VISIBILIDAD DEL PRODUCTO, LA CONEXIÓN CON COMPRADORES, EL SEGUIMIENTO DE OPORTUNIDADES Y LA PARTICIPACIÓN MÁS EFECTIVA EN CIRCUITOS CCIALES, ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y MCADOS AGROINDUSTRIALES.

LA PERTINENCIA EXTERNA DE ESTA NECESIDAD SE SOPORTA EN PRIORIDADES DE POLÍTICA PÚBLICA Y DESARROLLO SOSTENIBLE. LOS ODS 2, 8 Y 9 PROMUEVEN PRODUCTIVIDAD, INGRESOS, INNOVACIÓN, VALOR AGREGADO E INTEGRACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES A CADENAS DE VALOR Y MCADOS. EL PND 2022–2026 RECONOCE LA ECONOMÍA CAMPESINA COMO ACTOR DE CAMBIO E INCORPORA APUESTAS DE

TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA, ASOCIATIVIDAD, SOSTENIBILIDAD, INCLUSIÓN Y FORTALECIMIENTO TERRITORIAL. A SU VEZ, EL CONPES 4129 PLANTEA UNA TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA BASADA EN CONOCIMIENTO, SOSTENIBILIDAD E INCLUSIÓN, CON ÉNFASIS EN AGROINDUSTRIA, TRANSFORMACIÓN DIGITAL, INNOVACIÓN, ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS, ACCESO A MCADOS Y CIERRE DE BRECHAS DE PRODUCTIVIDAD.

ESTA ACCIÓN SE RELACIONA CON LA NECESIDAD IDENTIFICADA PORQUE PERMITIRÁ FORTALECER CAPACIDADES APLICADAS PARA DIAGNOSTICAR EL ESTADO DIGITAL DEL NEGOCIO CAMPESINO, SELECCIONAR CANALES DIGITALES PERTINENTES, ESTRUCTURAR CATÁLOGOS BÁSICOS DE PRODUCTO, USAR REDES SOCIALES, MENSAJERÍA INSTANTÁNEA, MARKETPLACES O PLATAFORMAS DE GEOLOCALIZACIÓN, CONSTRUIR CONTENIDOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL Y ORGANIZAR CONTACTOS, PEDIDOS Y OPORTUNIDADES COMERCIALES. LAS UNIDADES TEMÁTICAS PREVISTAS ABORDAN DE MANERA SECUENCIAL EL DIAGNÓSTICO DIGITAL DEL NEGOCIO CAMPESINO, EL USO DE HERRAMIENTAS DIGITALES PARA VENTAS AGRÍCOLAS Y LA CONSTRUCCIÓN DE PRESENCIA DIGITAL CON IDENTIDAD TERRITORIAL, LO QUE PERMITE CONECTAR LA FORMACIÓN CON ACTIVIDADES REALES DE PRODUCCIÓN, OFERTA, PROMOCIÓN, VENTA Y RELACIONAMIENTO CON COMPRADORES.

NO ATENDER ESTA NECESIDAD LIMITA LA VISIBILIDAD DE LA OFERTA CAMPESINA, REDUCE EL CONTACTO DIRECTO CON COMPRADORES, MANTIENE LA DEPENDENCIA DE INTERMEDIARIOS, DEBILITA LA DIFERENCIACIÓN DE PRODUCTOS CON VALOR TERRITORIAL Y RESTRINGE EL APROVECHAMIENTO DE OPORTUNIDADES GENERADAS EN ESCENARIOS DE MERCADO IMPULSADOS POR CAMACOES Y SUS ALIADOS. EN CONSECUENCIA, SE AFECTAN LA PRODUCTIVIDAD, LA COMPETITIVIDAD Y LA SOSTENIBILIDAD COMERCIAL DE UNIDADES PRODUCTIVAS CAMPESINAS VINCULADAS AL SUBSECTOR AGROPECUARIO Y A CADENAS AGROINDUSTRIALES.

LA ACCIÓN DARÁ RESPUESTA PARCIAL A LA NECESIDAD, PORQUE NO RESUELVE POR SÍ SOLA LAS BARRERAS ESTRUCTURALES DE CONECTIVIDAD, LOGÍSTICA, FORMALIZACIÓN O ACCESO FINANCIERO QUE ENFRENTAN LOS TERRITORIOS RURALES; SIN EMBARGO, SÍ ATIENDE UNA BRECHA ESPECÍFICA DE CAPITAL HUMANO RELACIONADA CON ACCESO A MCADOS DIGITALES, CONTACTO CON COMPRADORES Y GESTIÓN PRÁCTICA DE OPORTUNIDADES CCIALES. CON ELLO, CONTRIBUYE AL RETO NACIONAL DSNFT PRIORIZADO, FORTALECE EL COMPONENTE DE CCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS CAMPESINOS Y APORTA A LA INTEGRACIÓN DE LA ECONOMÍA CAMPESINA A MERCADOS MÁS DINÁMICOS, SOSTENIBLES Y COMPETITIVOS. FTES: AGENDA 2030/ODS HTTPS://ODS.UAM.ES/AGENDA-2030-Y-ODS/
HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/1J5_EAQCPUQQEUN-DDIWNQ_WPO-F21NLW?USP=SHARING

CAUSAS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

LAS CAUSAS QUE DAN ORIGEN A ESTA NECESIDAD SON:
1) BRECHA DIGITAL RURAL Y BAJA APROPIACIÓN DE TIC EN UNIDADES PROD.CAMPESINAS. EL DANE REPORTÓ QUE EN 2023 LA CONEXIÓN A INTERNET EN HOGARES FUE 70,5% EN CABECERAS Y 41,4% EN CENTROS POBLADOS Y RURAL DISPERSO; ADEMÁS, ENTRE QUIENES NO USARON INTERNET, LA RAZÓN PRINCIPAL FUE NO SABER USARLO. ESTO LIMITA ADOPTAR CANALES DIGITALES PARA VISIBILIZAR PRODUCTOS, CONTACTAR COMPRADORES Y GESTIONAR OPORTUNIDADES.HTTPS://WWW.DANE.GOV.CO/FILES/OPERACIONES/TICH/BOL-TICH-2023.PDF?
2) DESARTICULACIÓN ENTRE OFERTA CAMPESINA Y CANALES DE ACCESO A MCDS. AUNQUE LOS PRODUCTOS TIENEN VALOR DE ORIGEN E IDENTIDAD TERRITORIAL, MUCHAS UNIDADES NO CUENTAN CON CAPACIDADES

PARA ORGANIZAR INFORMACIÓN CCIAL, CREAR CATÁLOGOS, PUBLICAR CONTENIDOS, DIFERENCIAR ATRIBUTOS Y SOSTENER CONTACTO CON COMPRADORES. ESTA CAUSA SE SOPORTA EN EL PND 2022–2026, QUE PRIORIZA ALIMENTACIÓN, ECONOMÍA PRODUCTIVA Y CONVERGENCIA REGIONAL.HTTPS://COLABORACION.DNP.GOV.CO/CDT/PRENSA/PUBLICACIONES/PLAN-NACIONAL-DE-DESARROLLO-2022–2026–COLOMBIA-POTENCIA-MUNDIAL-DE-LA-VIDA.PDF
3)BAJO USO RURAL DE INTERNET PARA PROMOCIÓN, CONTENIDO Y VTA. EL DANE EVIDENCIA QUE EN CENTROS POBLADOS Y RURAL DISPERSO, AUNQUE EL USO DE INTERNET PARA REDES SOCIALES ALCANZA 78,9%, LAS ACTIVIDADES DE MCDO SON MENORES: COMPRAR/ORDENAR PRODUC/SERV 3,9%, SUBIR CONTENIDO PROPIO 8,2%, PUBLICAR/INTERCAMBIAR OPINIONES SOBRE BIENES/SERVICIOS 2,9% Y VENDER PRODUCTOS/SERVICIOS 1,7%. ESTO MUESTRA QUE EL USO DIGITAL RURAL NO SE TRADUCE SUFICIENTEMENTE EN PROMOCIÓN, VTA NI SEGUIM. CCIAL HTTPS://WWW.DANE.GOV.CO/FILES/OPERACIONES/TICH/BOL-TICH-2023.PDF
4)DÉBIL APROPIACIÓN DE HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS PARA LA PROMOCIÓN Y VTA AGROPEC.: CAMACOES IDENTIFICA QUE EL 52% PRIORIZÓ LA EXP. CLIENTE Y DES. CCIAL: ADAPTACIÓN DEL SERV. A NUEVAS EXPECT. DEL CONSUMIDOR DIGITAL GLOBAL, EVIDENCIANDO QUE LA FALTA DE FORMACIÓN PRÁCTICA GENERA PÉRDIDA DE COMPETITIVIDAD Y REDUCCIÓN SOSTENIDA DE INGRESOS EN EL SUBSECTOR AGROPECUARIO.

EFECTOS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

SI NO SE LLEVA A CABO LA AF EL IMPACTO SERÁ NEGATIVO PORQUE:

1)PERSISTIRÁ EL BAJO ACCESO EFECTIVO DE LOS PRODUCTOS CAMPESINOS A MCDOS DIGITALES Y COMPRADORES. LAS UNIDADES PRODUCTIVAS CAMPESINAS SEGUIRÁN TENIENDO DIFICULTADES PARA CONVERTIR EL USO DE INTERNET EN VISIBILIDAD CCIAL, CONTACTO DIRECTO Y OPORTUNIDADES DE VTA. ESTA SITUACIÓN ES CRÍTICA PORQUE EL DANE REPORTA QUE EN 2023 EL 70,5% DE LOS HOGARES EN CABECERAS TENÍA CONEXIÓN A INTERNET, FRENTE AL 41,4% EN CENTROS POBLADOS Y RURAL DISPERSO; ADEMÁS, AUNQUE EN ZONAS RURALES EL USO DE INTERNET PARA REDES SOCIALES ALCANZA 78,9%, SOLO EL 1,7% REPORTA VENDER PRODUCTOS O SERVICIOS POR INTERNET, EVIDENCIANDO QUE LA PRESENCIA DIGITAL NO SE TRADUCE AUTOMÁTICAMENTE EN ACCESO A MCADOS.

2) SE MANTENDRÁ LA BAJA CONVERSIÓN DE CONTACTOS CCIALES EN OPORTUNIDADES SOSTENIBLES. SIN CAPACIDADES PARA ORGANIZAR INFORMACIÓN DEL PRODUCTO, CONSTRUIR CATÁLOGOS, CREAR CONTENIDOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL, DEFINIR CANALES DE CONTACTO Y HACER SEGUIMIENTO, LA PARTICIPACIÓN EN FERIAS, VITRINAS, SHOWROOMS O RUEDAS DE NEGOCIO PUEDE QUEDARSE EN CONTACTOS AISLADOS, SIN CONTINUIDAD CCIAL NI RELACIÓN DIRECTA CON COMPRADORES.

3) SE AFECTARÁ LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DE UNIDADES CAMPESINAS VINCULADAS AL SUBSECTOR AGROPECUARIO, PORQUE LA FALTA DE COMPETENCIAS DIGITALES CCIALES LIMITA LA PROMOCIÓN, DIFERENCIACIÓN, GESTIÓN DE PEDIDOS, TRAZABILIDAD BÁSICA DE OPORTUNIDADES Y TOMA DE DECISIONES FRENTE AL CONSUMIDOR DIGITAL. ESTO REDUCE LA CAPACIDAD DE APROVECHAR ESCENARIOS IMPULSADOS POR CAMACOES Y SUS ALIADOS.

4) SE DEBILITARÁ LA INTEGRACIÓN TERRITORIAL DE LA ECONOMÍA CAMPESINA A MCADOS MÁS DINÁMICOS, SOSTENIBLES Y COMPETITIVOS, LIMITANDO LA RESPUESTA AL COMPONENTE DSNFT " COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS CAMPESINOS - DSNFT "..FTE. HTTPS://WWW.DANE.GOV.CO/FILES/OPERACIONES/TICH/BOL-

TICH-2023.PDF? ; HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/FILE/D/1TAYOJJF1PE2YNFLGTGVY5BGHQKPUYJ_W/VIEW?USP=DRIVE_LINK

OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

FORTALECER LAS COMPETENCIAS DIGITALES Y COMERCIALES DE CAMPESINOS Y CAMPESINAS VINCULADOS A UNIDADES PRODUCTIVAS DEL SUBSECTOR AGROPECUARIO Y A CADENAS PRODUCTIVAS CAMPESINAS, AGROPECUARIAS Y AGROINDUSTRIALES, PARA QUE COMPRENDAN Y APLIQUEN MEDIOS, CANALES Y HERRAMIENTAS DIGITALES ACCESIBLES EN LA VISIBILIZACIÓN, PROMOCIÓN, PRESENTACIÓN DE OFERTA, CONTACTO CON COMPRADORES Y SEGUIMIENTO DE OPORTUNIDADES COMERCIALES DE PRODUCTOS CAMPESINOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL.

LA ACCIÓN PERMITIRÁ QUE LOS BENEFICIARIOS ESTRUCTUREN INFORMACIÓN BÁSICA DE SUS PRODUCTOS, UTILICEN CATÁLOGOS, CONTENIDOS DIGITALES, REDES SOCIALES, MENSAJERÍA, PLATAFORMAS O MECANISMOS DE GEOLOCALIZACIÓN Y ORGANICEN CONTACTOS COMERCIALES PARA MEJORAR SU ACCESO A MERCADOS LOCALES, REGIONALES Y DIGITALES. CON ELLO SE CONTRIBUYE A LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS Y EMPRESAS BENEFICIARIAS, AL FORTALECER CAPACIDADES PARA DIFERENCIAR LA OFERTA, REDUCIR BARRERAS DE ACCESO A COMPRADORES, MEJORAR LA GESTIÓN COMERCIAL Y APROVECHAR ESCENARIOS IMPULSADOS POR CAMACOES COMO VITRINAS, SHOWROOMS, RUEDAS DE NEGOCIO, FERIAS Y ESPACIOS DE CONEXIÓN EMPRESARIAL.

ESTA ACCIÓN DA RESPUESTA PARCIAL A LA NECESIDAD DETECTADA Y A LOS RETOS DE FORMACIÓN DE CAMACOES, PORQUE SE ALINEA CON SU OBJETO SOCIAL Y AGENDA ESTRATÉGICA AL ARTICULAR AGROINDUSTRIA, INNOVACIÓN TERRITORIAL, COOPERACIÓN, DIGITALIZACIÓN Y ACCESO A MERCADOS, EN COHERENCIA CON EL RETO NACIONAL DSNFT DE AGROECOLOGÍA, AGRICULTURA, AGROINDUSTRIA, BIOECONOMÍA, SOSTENIBILIDAD Y GESTIÓN AMBIENTAL, Y CON EL COMPONENTE ESTRATÉGICO DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS CAMPESINOS DSNFT, INCIDIENDO DIRECTAMENTE EN EL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES PRODUCTIVAS, DIGITALES Y COMERCIALES DE LOS BENEFICIARIOS Y CONTRIBUYENDO AL CIERRE DE BRECHAS DIGITALES QUE LIMITAN SU COMPETITIVIDAD E INTEGRACIÓN A CADENAS DE VALOR CAMPESINAS SOSTENIBLES.

JUSTIFICACIÓN (FORMACIÓN EN EL PUESTO DE TRABAJO)

LA AF SE DESARROLLARÁ EN MODALIDAD PRESENCIAL EN LOS DEPARTAMENTOS DE ATLÁNTICO, NORTE DE SANTANDER, BOYACÁ Y NARIÑO, ENTIDADES TERRITORIALES DONDE SE IDENTIFICAN COMUNIDADES CAMPESINAS VINCULADAS A CADENAS PRODUCTIVAS AGROALIMENTARIAS QUE REQUIEREN FORTALECER CAPACIDADES ESPECIALIZADAS PARA VISIBILIZAR, COMUNICAR Y COMERCIALIZAR PRODUCTOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL MEDIANTE HERRAMIENTAS DIGITALES.

LA SELECCIÓN DE ESTOS LUGARES RESPONDE A LA NECESIDAD DE ACERCAR LA FORMACIÓN A TERRITORIOS DONDE LOS BENEFICIARIOS CAMPESINOS PARTICIPAN EN ESLABONES DE PRODUCCIÓN, TRANSFORMACIÓN, DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN, Y PUEDEN APLICAR DIRECTAMENTE TECNOLOGÍAS DIGITALES EN SUS PROCESOS DE PROMOCIÓN, RELACIONAMIENTO COMERCIAL Y CONEXIÓN CON COMPRADORES. LA ACCIÓN SE ORIENTA A DESARROLLAR COMPETENCIAS PRÁCTICAS EN GESTIÓN DIGITAL DE CANALES CCIALES, ESTRUCTURACIÓN DE CATÁLOGOS DIGITALES, CREACIÓN DE CONTENIDOS CON NARRATIVA TERRITORIAL, PRESENTACIÓN VISUAL DE PRODUCTOS, USO DE PLATAFORMAS DE COMERCIALIZACIÓN, TRAZABILIDAD BÁSICA DE LA OFERTA CAMPESINA Y APLICACIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA APOYAR PIEZAS

COMERCIALES Y MENSAJES DE VENTA.

LA MODALIDAD PRESENCIAL RESULTA PERTINENTE PORQUE PERMITE ACOMPAÑAR DE MANERA DIRECTA LA APROPIACIÓN DE HERRAMIENTAS DIGITALES, CONSIDERANDO BRECHAS DE USO TECNOLÓGICO, MANEJO DE APLICACIONES, PRODUCCIÓN DE CONTENIDOS, ORGANIZACIÓN DE INFORMACIÓN COMERCIAL Y CONFIANZA EN CANALES DIGITALES. ESTA METODOLOGÍA FACILITA QUE CADA PARTICIPANTE TRABAJE SOBRE SU PROPIO PRODUCTO, HISTORIA TERRITORIAL Y CONTEXTO DE COMERCIALIZACIÓN, FAVORECIENDO UNA TRANSFERENCIA INMEDIATA AL ENTORNO PRODUCTIVO CAMPESINO Y A LOS ACTORES DE SU CADENA PRODUCTIVA.

LA INCLUSIÓN DE NARIÑO, BOYACÁ Y NORTE DE SANTANDER SE SUSTENTA EN QUE CAMACOES CUENTA CON ANTECEDENTES DE EJECUCIÓN FORMATIVA PRESENCIAL EN ESTOS DEPARTAMENTOS EN EL PFC 2024, CON ENFOQUE RURAL. ESTE ANTECEDENTE EVIDENCIA UNA RELACIÓN TERRITORIAL PREVIA CON COMUNIDADES CAMPESINAS Y PERMITE PROYECTAR UNA NUEVA INTERVENCIÓN ENFOCADA EN APROPIACIÓN DIGITAL, VISIBILIDAD COMERCIAL Y COMUNICACIÓN DE VALOR DE PRODUCTOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL.

LA INCLUSIÓN DE ATLÁNTICO SE JUSTIFICA PORQUE TAMBIÉN HACE PARTE DEL ECOSISTEMA TERRITORIAL DE ACTUACIÓN DE CAMACOES Y DE SUS DINÁMICAS DE ARTICULACIÓN EMPRESARIAL, FORMACIÓN, ACCESO A MERCADOS Y FORTALECIMIENTO DE CADENAS PRODUCTIVAS. SU PARTICIPACIÓN PERMITE CONSOLIDAR COBERTURA EN LA REGIÓN CARIBE Y FORTALECER CAPACIDADES DIGITALES EN COMUNIDADES CAMPESINAS.

ESTOS LUGARES DE EJECUCIÓN ESTÁN ALINEADOS CON EL ÁMBITO DE ACTUACIÓN NACIONAL DE CAMACOES Y CON SU AGENDA DE FORMACIÓN, DESARROLLO EMPRESARIAL, ACCESO A MERCADOS, COMERCIO EXTERIOR E INTERNACIONALIZACIÓN. EN CONSECUENCIA, LA SELECCIÓN TERRITORIAL CONTRIBUYE A CERRAR BRECHAS DIGITALES EN COMUNIDADES CAMPESINAS, FORTALECER CADENAS PRODUCTIVAS, MEJORAR LA VISIBILIDAD DE PRODUCTOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL Y PROMOVER DESARROLLO REGIONAL MEDIANTE FORMACIÓN ESPECIALIZADA, PRÁCTICA Y PERTINENTE.

DATOS DEL EVENTO

EVENTO DE FORMACIÓN
TALLER

MODALIDAD DE FORMACIÓN
PRESENCIAL

METODOLOGÍA DE FORMACIÓN
TEÓRICO - PRÁCTICA

GRUPOS Y BENEFICIARIOS

N.° DE HORAS POR GRUPO
8

N.° DE GRUPOS
4

BENEFICIARIOS PRESENCIALES / GRUPO
30

BENEFICIARIOS VIRTUALES / GRUPO
0

TOTAL DE HORAS DE LA AF
32

TOTAL DE BENEFICIARIOS DE LA AF
120

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

ÁREAS FUNCIONALES

VENTAS | PRODUCCIÓN | MARKETING

JUSTIFICACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES

LAS ÁREAS FUNCIONALES PROPUESTAS —PRODUCCIÓN, VENTAS Y MARKETING— SON RESPONSABLES DE LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN, PROMOCIÓN, ACCESO A MCADOS Y RELACIONAMIENTO CIAL DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS CAMPESINAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA; POR TANTO, AL SER BENEFICIARIAS DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN, EVIDENCIARÁN UNA MEJORA EN SU PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD PORQUE CAMPESINOS VINCULADOS AL NIVEL OPERATIVO Y NIVEL MEDIO FORTALECERÁN CAPACIDADES APLICADAS PARA PRESENTAR SU OFERTA, DIFERENCIAR PRODUCTOS, CONTACTAR COMPRADORES Y HACER SEGUIMIENTO A OPORTUNIDADES CCIALES MEDIANTE CANALES DIGITALES ACCESIBLES.

EN LAS UNIDADES PRODUCTIVAS CAMPESINAS, ESTAS ÁREAS FUNCIONALES NO NECESARIAMENTE OPERAN COMO DPTOS SEPARADOS, PUES CON FRECUENCIA UNA MISMA PERSONA, FAMILIA O NÚCLEO PRODUCTIVO ASUME FUNCIONES DE PRODUCCIÓN, VENTA, PROMOCIÓN, ATENCIÓN DE COMPRADORES Y GESTIÓN DE OPORTUNIDADES. POR ELLO, LAS OCUPACIONES CUOC SELECCIONADAS —63100 TRABAJADORES AGRÍCOLAS DE SUBSISTENCIA, 63300 TRABAJADORES AGROPECUARIOS DE SUBSISTENCIA, 61140 AGRICULTORES Y TRABAJADORES CALIFICADOS DE CULTIVOS MIXTOS, Y 61300 PRODUCTORES Y TRABAJADORES CALIFICADOS DE EXPLOTACIONES AGROPECUARIAS MIXTAS CUYA PRODUCCIÓN SE DESTINA AL MERCADO— DESCRIBEN EL PERFIL OCUPACIONAL PRINCIPAL DE LOS BENEFICIARIOS, MIENTRAS QUE LAS ÁREAS FUNCIONALES REFLEJAN LAS FUNCIONES REALES EN LAS QUE APLICARÁN LOS APRENDIZAJES.

EN PRODUCCIÓN, LA RELACIÓN SE EVIDENCIA PORQUE LOS BENEFICIARIOS PARTICIPAN DIRECTAMENTE EN LA SIEMBRA, COSECHA, MANEJO, PREPARACIÓN BÁSICA Y PRESENTACIÓN DE PRODUCTOS CAMPESINOS; DESDE ESTA FUNCIÓN REQUIEREN RECONOCER ATRIBUTOS PRODUCTIVOS, ORIGEN, CALIDAD, IDENTIDAD TERRITORIAL Y CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES QUE PUEDAN COMUNICARSE A COMPRADORES Y CONVERTIRSE EN VALOR COMERCIAL. EN VENTAS, LA RELACIÓN ES DIRECTA PORQUE ESTOS MISMOS BENEFICIARIOS INTERVIENEN EN LA OFERTA DEL PRODUCTO, ATENCIÓN DE INTERESADOS, GESTIÓN DE PEDIDOS, CONTACTO CON COMPRADORES Y SEGUIMIENTO DE OPORTUNIDADES GENERADAS EN FERIAS, VITRINAS, RUEDAS DE NEGOCIO, SHOWROOMS O CANALES DIGITALES. EN MARKETING, LA PERTINENCIA SE SUSTENTA EN QUE LA ACCIÓN DESARROLLA CAPACIDADES PARA CONSTRUIR CONTENIDOS DIGITALES, FOTOGRAFÍAS, DESCRIPCIONES DE PRODUCTO, MENSAJES CCIALES, PERFILES, CATÁLOGOS Y PUBLICACIONES CON IDENTIDAD TERRITORIAL, NECESARIOS PARA MEJORAR LA VISIBILIDAD Y RESPONDER A LAS EXPECTATIVAS DEL CONSUMIDOR DIGITAL.

LA RELACIÓN DE ESTAS ÁREAS FUNCIONALES CON LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ES DIRECTA Y APLICADA, PORQUE LOS CONTENIDOS SE CONECTAN CON LAS FUNCIONES REALES QUE DESEMPEÑAN LOS BENEFICIARIOS EN LA PRODUCCIÓN, PROMOCIÓN Y VTA DE PRODUCTOS CAMPESINOS. ESTA ARTICULACIÓN ES COHERENTE CON EL COMPONENTE ESTRATÉGICO DE CCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS CAMPESINOS DSNFT, AL FORTALECER CAPACIDADES PRODUCTIVAS, DIGITALES Y CCIALES REQUERIDAS PARA MEJORAR EL ACCESO A MERCADOS, LA COMPETITIVIDAD Y LA INTEGRACIÓN DE LA ECONOMÍA CAMPESINA A CADENAS DE VALOR SOSTENIBLES.

NIVELES OCUPACIONALES

MEDIO

OPERATIVO

JUSTIFICACIÓN DE NIVELES OCUPACIONALES

SE INCLUYE EL NIVEL OPERATIVO COMO BENEFICIARIO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN PORQUE ESTE NIVEL SE INVOLUCRA DIRECTAMENTE EN LAS ACTIVIDADES COTIDIANAS DE PRODUCCIÓN, MANEJO, PREPARACIÓN BÁSICA, PRESENTACIÓN, PROMOCIÓN Y OFERTA DE PRODUCTOS CAMPESINOS. EN ESTE NIVEL SE UBICAN CAMPESINOS Y CAMPESINAS QUE DESEMPEÑAN OCUPACIONES COMO TRABAJADORES AGRÍCOLAS DE SUBSISTENCIA —CUOC 63100—, TRABAJADORES AGROPECUARIOS DE SUBSISTENCIA —CUOC 63300— Y AGRICULTORES Y TRABAJADORES CALIFICADOS DE CULTIVOS MIXTOS —CUOC 61140—, QUIENES PARTICIPAN EN LAS ÁREAS FUNCIONALES DE PRODUCCIÓN, VENTAS Y MARKETING DENTRO DE SUS UNIDADES PRODUCTIVAS, AUNQUE ESTAS NO OPEREN COMO DEPARTAMENTOS FORMALES. LA ACCIÓN LES PERMITIRÁ MEJORAR SU DESEMPEÑO ESPECIALMENTE EN LA IDENTIFICACIÓN DE ATRIBUTOS DEL PRODUCTO, CONSTRUCCIÓN DE CONTENIDOS BÁSICOS, USO DE CANALES DIGITALES ACCESIBLES, CONTACTO CON COMPRADORES Y SEGUIMIENTO DE OPORTUNIDADES COMERCIALES.

SE INCLUYE EL NIVEL MEDIO COMO BENEFICIARIO PORQUE ESTE NIVEL SE INVOLUCRA EN LA ORGANIZACIÓN, COORDINACIÓN Y TOMA DE DECISIONES OPERATIVAS ASOCIADAS A LA OFERTA DEL PRODUCTO, PARTICIPACIÓN EN FERIAS, VITRINAS, RUEDAS DE NEGOCIO, SHOWROOMS, MANEJO DE CONTACTOS, GESTIÓN DE PEDIDOS Y DEFINICIÓN DE CANALES DE ACCESO A MERCADOS. EN ESTE NIVEL SE UBICAN PRODUCTORES, RESPONSABLES DE UNIDADES PRODUCTIVAS, LÍDERES DE INICIATIVAS CAMPESINAS O PERSONAS QUE ARTICULAN PROCESOS PRODUCTIVOS Y COMERCIALES, INCLUYENDO OCUPACIONES COMO PRODUCTORES Y TRABAJADORES CALIFICADOS DE EXPLOTACIONES AGROPECUARIAS MIXTAS CUYA PRODUCCIÓN SE DESTINA AL MERCADO —CUOC 61300—, ASÍ COMO BENEFICIARIOS DE LAS CUOC 63100, 63300 Y 61140 QUE, ADEMÁS DE PRODUCIR, ASUMEN FUNCIONES DE COORDINACIÓN COMERCIAL. LA FORMACIÓN FORTALECERÁ SUS CAPACIDADES PARA ORGANIZAR INFORMACIÓN COMERCIAL, ESTRUCTURAR CATÁLOGOS, SELECCIONAR CANALES DIGITALES, COMUNICAR IDENTIDAD TERRITORIAL Y HACER SEGUIMIENTO A COMPRADORES.

LA INCLUSIÓN DE LOS NIVELES OPERATIVO Y MEDIO PERMITIRÁ ABORDAR LA PROBLEMÁTICA DESDE DOS PERSPECTIVAS COMPLEMENTARIAS: LA EJECUCIÓN DIRECTA DE LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS Y COMERCIALES, Y LA ORGANIZACIÓN DE LA OFERTA, LOS CANALES Y LAS OPORTUNIDADES DE MERCADO. ESTA ARTICULACIÓN ES PERTINENTE PORQUE EN LAS UNIDADES PRODUCTIVAS CAMPESINAS UNA MISMA PERSONA, FAMILIA O NÚCLEO PRODUCTIVO SUELE ASUMIR SIMULTÁNEAMENTE FUNCIONES DE PRODUCCIÓN, VENTAS, PROMOCIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL. POR TANTO, AL PARTICIPAR EN ESTA ACCIÓN, LOS BENEFICIARIOS FORTALECERÁN CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y CAPACIDADES APLICABLES A SUS FUNCIONES REALES, CONTRIBUYENDO A MEJORAR LA VISIBILIDAD DE LOS PRODUCTOS CAMPESINOS, EL ACCESO A COMPRADORES, LA GESTIÓN DE OPORTUNIDADES, LA PRODUCTIVIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA Y LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA CAMPESINA EN MERCADOS LOCALES, REGIONALES Y DIGITALES.

OCUPACIONES CUOC

63100 - TRABAJADORES AGRÍCOLAS DE SUBSISTENCIA

63300 - TRABAJADORES AGROPECUARIOS DE SUBSISTENCIA

61140 - AGRICULTORES Y TRABAJADORES CALIFICADOS DE CULTIVOS MIXTOS

61300 - PRODUCTORES Y TRABAJADORES CALIFICADOS DE EXPLOTACIONES AGROPECUARIAS MIXTAS CUYA PRODUCCIÓN SE DESTINA AL MERCADO

DATOS NUMÉRICOS DE BENEFICIARIOS

TRABAJADORES MUJERES
67

EN CONDICIÓN DE DISCAPACIDAD
0

EMPRESAS CON MODELO BIC
0

MIPYMES (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS MIPYMES
28

N.º DE TRABAJADORES DE EMPRESAS MIPYMES
84

JUSTIFICACIÓN MIPYMES Y TRABAJADORES A BENEFICIAR

LA PARTICIPACIÓN DE 28 MIPYMES Y 84 TRABAJADORES DE MIPYMES EN ESTA ACCION DE FORMACIÓN SE JUSTIFICA PORQUE, DENTRO DE LAS CADENAS CAMPESINAS, AGROPECUARIAS Y AGROINDUSTRIALES VINCULADAS, LAS MIPYMES BENEFICIARIAS —INCLUIDAS UNIDADES PRODUCTIVAS, EMPRENDIMIENTOS RURALES Y PEQUEÑAS ORGANIZACIONES PRODUCTIVAS CLASIFICADAS COMO MICRO, PEQUEÑAS O MEDIANAS EMPRESAS— REQUIEREN FORTALECER CAPACIDADES PARA MEJORAR VISIBILIDAD, PROMOCIÓN, CONTACTO CON COMPRADORES Y ACCESO A MCADOS DE PRODUCTOS CAMPESINOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL.

SU INCLUSIÓN RESPONDE AL DIAGNÓSTICO DE LA NECESIDAD, EN EL CUAL CAMACOES IDENTIFICÓ QUE LA EXP. CLIENTE Y DES. CCIAL: ADAPTACIÓN DEL SERV. A NUEVAS EXPECT. DEL CONSUMIDOR DIGITAL GLOBAL OBTUVO 52% DE MÁXIMO INTERÉS, EVIDENCIANDO BRECHAS EN PROMOCIÓN, CONTACTO CON COMPRADORES, SEGUIMIENTO DE OPORTUNIDADES Y ACCESO A MCADOS. EN ESTAS MIPYMES, DICHAS BRECHAS SE EXPRESAN EN LIMITACIONES PARA ORGANIZAR INFORMACIÓN CCIAL, CONSTRUIR CATÁLOGOS, COMUNICAR ATRIBUTOS DEL PRODUCTO, USAR CANALES DIGITALES Y CONVERTIR CONTACTOS GENERADOS EN FERIAS, VITRINAS, RUEDAS DE NEGOCIO, SHOWROOMS O REDES SOCIALES EN OPORTUNIDADES SOSTENIBLES.

LA AGENDA ESTRATÉGICA DE CAMACOES REFUERZA LA PERTINENCIA DE BENEFICIAR MIPYMES, PORQUE SUS LÍNEAS DE AGROINDUSTRIA 4.0, SEGURIDAD ALIMENTARIA, INNOVACIÓN TERRITORIAL, DIGITALIZACIÓN EMPRESARIAL, SHOWROOMS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS, RUEDAS DE NEGOCIO Y FERIAS DEMANDAN QUE LAS EMPRESAS DE MENOR TAMAÑO LLEGUEN CON OFERTA ORGANIZADA, IDENTIDAD TERRITORIAL, CANALES DE CONTACTO, PRESENCIA DIGITAL Y CAPACIDAD DE SEGUIMIENTO. SIN ESTAS CAPACIDADES, LAS MIPYMES TIENEN MENOR POSIBILIDAD DE APROVECHAR ESPACIOS DE CONEXIÓN EMPRESARIAL PROMOVIDOS POR EL GREMIO Y SUS ALIADOS.

POR SU ESCALA, ESTAS EMPRESAS SUELEN CONTAR CON EQUIPOS REDUCIDOS; POR ELLO UNA MISMA PERSONA O NÚCLEO PRODUCTIVO ASUME FUNCIONES DE PRODUCCIÓN, VTAS Y MARKETING: PREPARACIÓN DE OFERTA, PROMOCIÓN, ATENCIÓN DE COMPRADORES, GESTIÓN DE PEDIDOS Y SEGUIMIENTO. CAPACITAR A SUS TRABAJADORES RESULTA PERTINENTE PARA CERRAR BRECHAS PRÁCTICAS QUE AFECTAN SU PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD.

LA FORMACIÓN FORTALECERÁ COMPETENCIAS PARA PRESENTAR PRODUCTOS CAMPESINOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL, DIFERENCIAR LA OFERTA, AMPLIAR CANALES DE CONTACTO, MEJORAR LA PRESENCIA DIGITAL Y APROVECHAR MEDIOS ACCESIBLES COMO REDES SOCIALES, CATÁLOGOS, MENSAJERÍA, PLATAFORMAS. ASIMISMO, SE ALINEA CON EL COMPOENENTE ESTRATEGICO DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS CAMPESINOS DSNFT. LA ACCIÓN DARÁ RESPUESTA PARCIAL A LA NECESIDAD: NO RESUELVE POR SÍ SOLA BARRERAS DE CONECTIVIDAD, LOGÍSTICA O FINANCIACIÓN, PERO SÍ ATIENDE UNA BRECHA CONCRETA DE CAPITAL HUMANO EN MIPYMES: USO PRÁCTICO DE MEDIOS DIGITALES PARA VISIBILIDAD, PROMOCIÓN, CONTACTO CON COMPRADORES, SEGUIMIENTO CCIAL Y ACCESO A MCADOS.

CADENA PRODUCTIVA (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS DE LA CADENA PRODUCTIVA

28

N.º DE TRABAJADORES DE LA CADENA PRODUCTIVA

85

JUSTIFICACIÓN CADENA PRODUCTIVA

LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS DE LA AF PERTENECEN PRINCIPALMENTE A LOS SECTORES CAMPESINO, AGROPECUARIO, AGROINDUSTRIAL, CCIO Y SERVICIOS ASOCIADOS AL ACCESO A MCDOS, ARTICULADOS POR CAMACOES DESDE SU ROL GREMIAL, BINACIONAL Y DE RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL. ESTOS SECTORES SON ESTRATÉGICOS PARA LA PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS, LA GENERACIÓN DE INGRESOS RURALES, LA AGREGACIÓN DE VALOR TERRITORIAL Y LA CONEXIÓN ENTRE UNIDADES PRODUCTIVAS CAMPESINAS, COMPRADORES, ALIADOS Y ESCENARIOS COMERCIALES.

LA SELECCIÓN DE LOS BENEFICIARIOS RESPONDE A NECESIDADES IDENTIFICADAS EN TRANSFORMACIÓN DIGITAL, VISIBILIDAD CCIAL, PROMOCIÓN DE PRODUCTOS CAMPESINOS, CONTACTO CON COMPRADORES, SEGUIMIENTO DE OPORTUNIDADES Y ACCESO A MCDOS, LAS CUALES AFECTAN LA PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD Y CAPACIDAD DE ARTICULACIÓN DE LOS ACTORES DE LA CADENA. ESTA NECESIDAD ES COHERENTE CON EL DIAGNÓSTICO DE CAMACOES, DONDE EXP. CLIENTE Y DES. CCIAL: ADAPTACIÓN DEL SERV. A NUEVAS EXPECT. DEL CONSUMIDOR DIGITAL GLOBAL OBTUVO 52% DE MÁXIMO INTERÉS.

LOS BENEFICIARIOS CORRESPONDEN PRINCIPALMENTE A CAMPESINOS Y CAMPESINAS, PRODUCTORES, TRABAJADORES AGRÍCOLAS O AGROPECUARIOS DE SUBSISTENCIA, AGRICULTORES DE CULTIVOS MIXTOS Y PRODUCTORES DE EXPLOTACIONES AGROPECUARIAS MIXTAS ORIENTADAS AL MERCADO, UBICADOS EN NIVEL OPERATIVO Y MEDIO. SUS FUNCIONES SE RELACIONAN CON PRODUCCIÓN, VENTAS Y MARKETING, PORQUE EN LAS UNIDADES PRODUCTIVAS CAMPESINAS UNA MISMA PERSONA O NÚCLEO PRODUCTIVO SUELE PARTICIPAR EN PRODUCCIÓN, PREPARACIÓN DE OFERTA, PROMOCIÓN, ATENCIÓN DE COMPRADORES, GESTIÓN DE PEDIDOS Y SEGUIMIENTO COMERCIAL.

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN IMPACTARÁ LOS ESLABONES DE PRODUCCIÓN, TRANSFORMACIÓN, SERVICIOS, LOGÍSTICA Y COMERCIALIZACIÓN. EN PRODUCCIÓN, PERMITIRÁ RECONOCER ATRIBUTOS DE ORIGEN, CALIDAD E IDENTIDAD TERRITORIAL; EN TRANSFORMACIÓN, ORGANIZAR INFORMACIÓN Y PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO; EN SERVICIOS, MEJORAR COMUNICACIÓN DIGITAL Y ATENCIÓN DE COMPRADORES; EN LOGÍSTICA, ORGANIZAR DISPONIBILIDAD, PEDIDOS Y DATOS DE ENTREGA; Y EN COMERCIALIZACIÓN, FORTALECER VISIBILIDAD, PROMOCIÓN, CONTACTO Y SEGUIMIENTO EN FERIAS, VITRINAS, RUEDAS DE NEGOCIO, SHOWROOMS Y ESPACIOS IMPULSADOS POR CAMACOES Y SUS ALIADOS.

LA PARTICIPACIÓN DE ESTOS ESLABONES FORTALECERÁ ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS MEDIANTE MAYOR ARTICULACIÓN ENTRE PRODUCTORES, UNIDADES PRODUCTIVAS, COMPRADORES, DISTRIBUIDORES, ALIADOS INSTITUCIONALES Y ESCENARIOS CCIALES, PROMOVIENDO PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO REGIONAL. FINALMENTE, LA ACCIÓN CONTRIBUIRÁ AL CIERRE DE BRECHAS DE TALENTO HUMANO AL FORTALECER CAPACIDADES DIGITALES Y CCIALES PARA INTEGRAR LA ECONOMÍA CAMPESINA A MCDOS MÁS DINÁMICOS, EN COHERENCIA CON EL COMPONENTE DSNFT DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS CAMPESINOS DSNFT.

ECONOMÍA CAMPESINA (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA

120

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA CAMPESINA

LA FOCALIZACIÓN DEL 100% DE LOS BENEFICIARIOS EN TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA RESPONDE A LA PERTINENCIA ESTRATÉGICA DE FORTALECER CAPACIDADES CCIALES, DIGITALES Y PRODUCTIVAS EN UNA POBLACIÓN CLAVE PARA LA PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS, LA GENERACIÓN DE INGRESOS RURALES, LA AGREGACIÓN DE VALOR TERRITORIAL Y LA DINAMIZACIÓN DE CADENAS CAMPESINAS, AGROPECUARIAS Y AGROINDUSTRIALES. PARA CAMACOES, ESTA POBLACIÓN ES RELEVANTE PORQUE PERMITE CONECTAR SU AGENDA GREMIAL, BINACIONAL Y EMPRESARIAL CON ACTORES TERRITORIALES QUE REQUIEREN MEJORES CAPACIDADES PARA ACCEDER A MCADOS, RELACIONARSE CON COMPRADORES Y PARTICIPAR EN ESCENARIOS CCIALES DE MAYOR VALOR.

ESTA PRIORIZACIÓN SE ARTICULA DIRECTAMENTE CON EL COMPONENTE ESTRATÉGICO DSNFT DE CCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS CAMPESINOS DSNFT. LA ACCIÓN ATIENDE UNA BRECHA CONCRETA: MUCHOS TRABAJADORES CAMPESINOS CUENTAN CON PRODUCTOS CON VALOR DE ORIGEN E IDENTIDAD TERRITORIAL, PERO PRESENTAN LIMITACIONES PARA ORGANIZAR SU OFERTA, COMUNICAR ATRIBUTOS DIFERENCIALES, USAR CANALES DIGITALES ACCESIBLES, CONTACTAR COMPRADORES Y HACER SEGUIMIENTO A OPORTUNIDADES COMERCIALES.

LA FOCALIZACIÓN TAMBIÉN ES COHERENTE CON LA AGENDA DE CAMACOES EN AGROINDUSTRIA 4.0, SEGURIDAD ALIMENTARIA, INNOVACIÓN TERRITORIAL, DIGITALIZACIÓN EMPRESARIAL, SHOWROOMS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS, RUEDAS DE NEGOCIO, FERIAS COMO ALIMENTEC Y ESPACIOS DE CONEXIÓN EMPRESARIAL. ESTOS ESCENARIOS GENERAN MAYOR IMPACTO CUANDO LA OFERTA CAMPESINA LLEGA PREPARADA, CON INFORMACIÓN CLARA DEL PRODUCTO, CANALES DE CONTACTO, PRESENCIA DIGITAL BÁSICA Y CAPACIDAD DE RESPUESTA A COMPRADORES.

LOS TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA BENEFICIARIOS PARTICIPAN EN FUNCIONES ASOCIADAS A PRODUCCIÓN, VENTAS Y MARKETING, AUNQUE EN SUS UNIDADES PRODUCTIVAS ESTAS FUNCIONES NO OPEREN COMO ÁREAS SEPARADAS. UNA MISMA PERSONA, FAMILIA O NÚCLEO PRODUCTIVO SUELE ASUMIR PRODUCCIÓN, PREPARACIÓN DE OFERTA, PROMOCIÓN, ATENCIÓN DE COMPRADORES, GESTIÓN DE PEDIDOS Y SEGUIMIENTO COMERCIAL.

LA ACCIÓN IMPACTARÁ ESLABONES DE PRODUCCIÓN, TRANSFORMACIÓN PRIMARIA, SERVICIOS, LOGÍSTICA Y CCIALIZACIÓN. EN PRODUCCIÓN, PERMITIRÁ RECONOCER ATRIBUTOS DE ORIGEN, CALIDAD E IDENTIDAD TERRITORIAL; EN TRANSFORMACIÓN PRIMARIA, ORGANIZAR INFORMACIÓN Y PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO;

EN SERVICIOS, MEJORAR COMUNICACIÓN DIGITAL Y ATENCIÓN DE COMPRADORES; EN LOGÍSTICA, ORGANIZAR DISPONIBILIDAD, PEDIDOS Y DATOS DE ENTREGA; Y EN COMERCIALIZACIÓN, FORTALECER VISIBILIDAD, PROMOCIÓN, CONTACTO Y SEGUIMIENTO.

LA PARTICIPACIÓN DE ESTA POBLACIÓN FORTALECERÁ ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS AL MEJORAR LA ARTICULACIÓN ENTRE TRABAJADORES CAMPESINOS, UNIDADES PRODUCTIVAS, COMPRADORES, DISTRIBUIDORES, ALIADOS INSTITUCIONALES Y ESCENARIOS CCIALES IMPULSADOS POR CAMACOES. ASÍ, LA ACCIÓN APORTA AL DESARROLLO REGIONAL, FACILITA LA INTEGRACIÓN DE LA ECONOMÍA CAMPESINA A MCDOS MÁS DINÁMICOS Y CONTRIBUYE AL CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO QUE LIMITAN SU ACCESO A CADENAS DE VALOR SOSTENIBLES Y COMPETITIVAS.

ECONOMÍA POPULAR (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

SECTORES Y SUBSECTORES DEL BENEFICIARIO

SECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

PRIMARIO Y EXTRACTIVO

SUBSECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

AGROPECUARIO

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SECTOR(ES)

PRIMARIO Y EXTRACTIVO

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SUBSECTOR(ES)

AGROPECUARIO

JUSTIFICACIÓN DE SECTORES Y SUBSECTORES

SE SELECCIONA EL SECTOR PRIMARIO Y EXTRACTIVO, SUBSECTOR AGROPECUARIO, PORQUE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESTÁ DIRIGIDA A TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA VINCULADOS A UNIDADES PRODUCTIVAS, EMPRENDIMIENTOS RURALES Y EMPRESAS CUYA ACTIVIDAD SE RELACIONA CON PRODUCCIÓN AGROPECUARIA Y OFERTA DE PRODUCTOS CAMPESINOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL. ESTE SECTOR ES PERTINENTE PARA CAMACOES PORQUE, DESDE SU ROL GREMIAL, BINACIONAL Y EMPRESARIAL, ARTICULA ACTORES PRODUCTIVOS, COMPRADORES, ALIADOS Y ESCENARIOS CCIALES ORIENTADOS A FORTALECER ENCADENAMIENTOS, ACCESO A MCDOS, COOPERACIÓN, INNOVACIÓN TERRITORIAL Y DESARROLLO EMPRESARIAL.

LA PERTINENCIA DEL TEMA SE SUSTENTA EN QUE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ATIENDE UNA NECESIDAD PROPIA

DEL SUBSECTOR AGROPECUARIO: LIMITADA CAPACIDAD PARA ORGANIZAR OFERTA, COMUNICAR ATRIBUTOS DE ORIGEN, CALIDAD E IDENTIDAD TERRITORIAL, USAR CANALES DIGITALES ACCESIBLES, CONTACTAR COMPRADORES Y HACER SEGUIMIENTO A OPORTUNIDADES COMERCIALES. ESTA NECESIDAD SE CONECTA CON EL DIAGNÓSTICO DE CAMACOES, QUE IDENTIFICÓ RETOS DE ADAPTACIÓN AL CONSUMIDOR DIGITAL, DESARROLLO COMERCIAL, PROMOCIÓN Y ACCESO A MERCADOS, Y CON EL COMPONENTE DSNFT DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS CAMPESINOS DSNFT, EN EL MARCO DEL RETO DE AGROECOLOGÍA, AGRICULTURA, AGROINDUSTRIA, BIOECONOMÍA, SOSTENIBILIDAD Y GESTIÓN AMBIENTAL.

LA IDONEIDAD DE LAS EMPRESAS Y BENEFICIARIOS SE SUSTENTA EN QUE LOS CUPOS SERÁN OCUPADOS POR CAMPESINOS Y CAMPESINAS QUE DESEMPEÑAN FUNCIONES REALES DEL SUBSECTOR AGROPECUARIO: PRODUCCIÓN, PREPARACIÓN DE OFERTA, PROMOCIÓN, ATENCIÓN DE COMPRADORES, GESTIÓN DE PEDIDOS Y SEGUIMIENTO COMERCIAL. EN ESTAS UNIDADES, UNA MISMA PERSONA, FAMILIA O NÚCLEO PRODUCTIVO SUELE ASUMIR FUNCIONES DE PRODUCCIÓN, VENTAS Y MARKETING, POR LO QUE LOS CONTENIDOS SON DIRECTAMENTE APLICABLES A SU ACTIVIDAD ECONÓMICA.

LA SELECCIÓN DEL SECTOR PRIMARIO Y EXTRACTIVO Y DEL SUBSECTOR AGROPECUARIO MANTIENE COHERENCIA ENTRE EL PERFIL DE BENEFICIARIOS, LAS OCUPACIONES ASOCIADAS A TRABAJADORES AGRÍCOLAS, AGROPECUARIOS Y PRODUCTORES CAMPESINOS, LAS ÁREAS FUNCIONALES DEFINIDAS Y LOS ESLABONES DE LA CADENA QUE SE IMPACTARÁN: PRODUCCIÓN, TRANSFORMACIÓN PRIMARIA, SERVICIOS, LOGÍSTICA Y COMERCIALIZACIÓN. AUNQUE LA ACCIÓN FORTALECE CAPACIDADES COMERCIALES Y DIGITALES, EL SECTOR DE PERTENENCIA SIGUE SIENDO AGROPECUARIO; POR ELLO, NO SE SELECCIONAN SECTORES ADICIONALES QUE DEBILITEN LA RELACIÓN DIRECTA CON LA POBLACIÓN OBJETIVO.

FINALMENTE, LA SELECCIÓN ES COHERENTE CON LA LEGITIMIDAD DE CAMACOES COMO PROPONENTE GREMIAL, AL ARTICULAR EMPRESAS, ALIADOS Y ACTORES PRODUCTIVOS EN TORNO A OPORTUNIDADES DE MERCADO, COOPERACIÓN, DIGITALIZACIÓN EMPRESARIAL, RUEDAS DE NEGOCIO, SHOWROOMS, FERIAS Y ESPACIOS DE CONEXIÓN EMPRESARIAL. FORTALECER ESTE SECTOR CONTRIBUYE A MEJORAR PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD, VISIBILIDAD COMERCIAL Y DESARROLLO REGIONAL DE LA ECONOMÍA CAMPESINA VINCULADA A CADENAS DE VALOR SOSTENIBLES.

UNIDADES TEMÁTICAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN (3)

UT N.º 1 — DIAGNÓSTICO DIGITAL DEL NEGOCIO CAMPESINO

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
2	1	3

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.4 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	3

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) IDENTIFICACIÓN Y MAPEO DE BRECHAS DIGITALES EN LA UNIDAD PRODUCTIVA CAMPESINA MEDIANTE HERRAMIENTAS DE AUTODIAGNÓSTICO APLICADAS AL CONTEXTO AGROECOLÓGICO TERRITORIAL.

2) ANÁLISIS DE ACTIVOS DIGITALES EXISTENTES —DISPOSITIVOS, CONECTIVIDAD Y DATOS— PARA DETERMINAR EL PUNTO DE PARTIDA FRENTE A LOS MERCADOS DIGITALES.
3) CARACTERIZACIÓN DEL PERFIL DEL COMPRADOR DIGITAL QUE ACCEDE A PRODUCTOS CAMPESINOS, CON ÉNFASIS EN LAS EXPECTATIVAS DEL CONSUMIDOR.
4) EVALUACIÓN DE LA CADENA DE VALOR CAMPESINA IDENTIFICANDO NODOS DONDE LA DIGITALIZACIÓN GENERA MAYOR IMPACTO EN VENTAS E INGRESOS.
5) DISEÑO PARTICIPATIVO DE UN PLAN DE ACCIÓN DIGITAL PERSONALIZADO, PRIORIZANDO INTERVENCIONES SEGÚN EL NIVEL DE MADUREZ TECNOLÓGICA DETECTADO.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE DIAGNOSTICAR EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL AGROCOMERCIAL DE SU UNIDAD PRODUCTIVA CAMPESINA, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS DE AUTODIAGNÓSTICO, ANÁLISIS DE CONECTIVIDAD, ACTIVOS DIGITALES, CANALES DE COMUNICACIÓN, REGISTROS COMERCIALES Y OPORTUNIDADES DE ACCESO A MERCADOS, EN EL CONTEXTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS AGROPECUARIAS VINCULADAS A LA ECONOMÍA CAMPESINA Y A LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

LECTURA DE TEXTOS | INFOGRAFÍA | ANÁLISIS Y DISCUSIÓN EN GRUPOS

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 2 — HERRAMIENTAS DIGITALES PARA VENTAS AGRÍCOLAS

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
2	1	3

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.4 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	3

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) CONFIGURACIÓN Y USO DE PLATAFORMAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO Y MARKETPLACES ESPECIALIZADOS PARA LA PUBLICACIÓN EFECTIVA DE OFERTA CAMPESINA.
2) GESTIÓN DE CATÁLOGOS DIGITALES CON FOTOGRAFÍA, DESCRIPCIÓN TÉCNICA Y PRECIOS COMPETITIVOS ORIENTADOS AL PERFIL DEL COMPRADOR IDENTIFICADO.
3) ESTRATEGIAS DE VENTA POR REDES SOCIALES Y MENSAJERÍA INSTANTÁNEA COMO CANAL DIRECTO ENTRE PRODUCTORAS CAMPESINAS Y COMPRADORES LOCALES Y URBANOS.
4) SEGUIMIENTO DE OPORTUNIDADES COMERCIALES MEDIANTE HERRAMIENTAS CRM BÁSICAS ADAPTADAS AL CONTEXTO RURAL, CON REGISTRO DE CONTACTOS Y PEDIDOS.

5) MEDICIÓN DE RESULTADOS MEDIANTE INDICADORES CLAVE —TASA DE CONVERSIÓN, VOLUMEN DE PEDIDOS, RETENCIÓN DE COMPRADORES— PARA AJUSTAR LA ESTRATEGIA COMERCIAL.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE SELECCIONAR Y UTILIZAR HERRAMIENTAS DIGITALES ESPECIALIZADAS PARA LA PROMOCIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PLATAFORMAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO, REDES SOCIALES CON ENFOQUE COMERCIAL, CATÁLOGOS DIGITALES Y APLICACIONES MÓVILES DE GESTIÓN DE PEDIDOS, EN ENTORNOS RURALES DONDE LOS TRABAJADORES AGRÍCOLAS REQUIEREN CANALES ALTERNATIVOS PARA AMPLIAR SU ALCANCE COMERCIAL MÁS ALLÁ DE LOS MERCADOS LOCALES TRADICIONALES.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

LECTURA DE TEXTOS | TAREAS EN EQUIPO | TAREAS INDIVIDUALES

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 3 — PRESENCIA DIGITAL Y MERCADOS RURALES

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
2	0	2

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.4 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	2

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) CONSTRUCCIÓN Y OPTIMIZACIÓN DEL PERFIL DIGITAL DEL NEGOCIO CAMPESINO EN PLATAFORMAS DE GEOLOCALIZACIÓN, DIRECTORIOS RURALES Y REDES SOCIALES CON IDENTIDAD TERRITORIAL.
2) PRODUCCIÓN DE CONTENIDO DIGITAL AUTÉNTICO —VIDEO CORTO, REELS Y PUBLICACIONES FOTOGRÁFICAS— QUE VISIBILIZA EL PROCESO AGROECOLÓGICO Y GENERA CONFIANZA EN EL COMPRADOR.
3) POSICIONAMIENTO DE LA OFERTA CAMPESINA MEDIANTE ETIQUETADO, PALABRAS CLAVE Y NARRATIVAS DE ORIGEN QUE CONECTAN PRODUCTO Y TERRITORIO.
4) ARTICULACIÓN CON PLATAFORMAS INSTITUCIONALES DE COMERCIALIZACIÓN CAMPESINA PARA AMPLIAR LA VISIBILIDAD SIN DEPENDER EXCLUSIVAMENTE DE REDES PRIVADAS.
5) ANÁLISIS COMPARATIVO DE PRESENCIA DIGITAL PROPIA FRENTE A REFERENTES DEL SECTOR, IDENTIFICANDO OPORTUNIDADES DE DIFERENCIACIÓN COMPETITIVA TERRITORIAL.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE CONSTRUIR Y POSICIONAR UNA PRESENCIA DIGITAL EFECTIVA PARA SU UNIDAD PRODUCTIVA CAMPESINA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS DE

IDENTIDAD DE MARCA RURAL, GESTIÓN DE PERFILES EN PLATAFORMAS DIGITALES, CREACIÓN DE CONTENIDO FOTOGRÁFICO Y TEXTUAL ORIENTADO A MERCADOS AGROALIMENTARIOS, EN EL CONTEXTO DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL AGRO COLOMBIANO Y LA NECESIDAD DE VISIBILIDAD COMERCIAL PRODUCTORES RURALES FRENTE A COMPRADORES INSTITUCIONALES, MINORISTAS Y CONSUMIDORES FINALES.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

EXPOSICIONES DEL CAPACITADOR | TORBELLINO DE IDEAS

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

ALINEACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RETO NACIONAL

AGROECOLOGÍA, AGRICULTURA, AGROINDUSTRIA, BIOECONOMÍA, SOSTENIBILIDAD Y GESTIÓN AMBIENTAL (BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO, COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA 2022 – 2026 Y ESTRATEGIA PRIORIZADA POR LA DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO DEL SENA - DSNFT)

COMPONENTE ESTRATÉGICO

COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS CAMPESINOS - DSNFT.

JUSTIFICACIÓN DE LA ALINEACIÓN

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN DENOMINADA "ACCESO A MERCADOS DIGITALES PARA PRODUCTOS CAMPESINOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL" SE ALINEA DIRECTAMENTE CON EL RETO NACIONAL "AGROECOLOGÍA, AGRICULTURA, AGROINDUSTRIA, BIOECONOMÍA, SOSTENIBILIDAD Y GESTIÓN AMBIENTAL", INTEGRÁNDOSE DE MANERA ESPECÍFICA EN EL COMPONENTE ESTRATÉGICO DE "COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS CAMPESINOS". EL OBJETIVO PRINCIPAL DE ESTA FORMACIÓN ES DOTAR A LOS TRABAJADORES DEL CAMPO DE COMPETENCIAS TÉCNICAS AVANZADAS PARA LA ADOPCIÓN DE HERRAMIENTAS DIGITALES QUE PERMITAN LA INSERCIÓN DE LA OFERTA AGROPECUARIA EN CIRCUITOS COMERCIALES MODERNOS. AL CENTRARSE EN LA IDENTIDAD TERRITORIAL Y EL VALOR DE ORIGEN, LA PROPUESTA BUSCA TRANSFORMAR LA MANERA EN QUE LOS PRODUCTORES INTERACTÚAN CON EL MERCADO, REDUCIENDO LA BRECHA DE INTERMEDIACIÓN Y PROMOVIENDO UN MODELO DE COMERCIALIZACIÓN MÁS JUSTO, EFICIENTE Y SOSTENIBLE, LO CUAL ES FUNDAMENTAL PARA FORTALECER LA SOBERANÍA ALIMENTARIA Y LA PRODUCTIVIDAD RURAL QUE EL PAÍS DEMANDA.

LA ESTRUCTURA CURRICULAR DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN GARANTIZA UNA COHERENCIA TOTAL CON EL RETO Y EL COMPONENTE ESTRATÉGICO A TRAVÉS DE SUS TRES UNIDADES TEMÁTICAS. LA UNIDAD TEMÁTICA 1 (DIAGNÓSTICO DIGITAL DEL NEGOCIO CAMPESINO) SE ALINEA AL IDENTIFICAR LAS CAPACIDADES ACTUALES DEL PRODUCTOR, PERMITIENDO UNA TRANSICIÓN ORGANIZADA HACIA LA ECONOMÍA DIGITAL. LA UNIDAD TEMÁTICA 2 (HERRAMIENTAS DIGITALES PARA VENTAS AGRÍCOLAS) DESARROLLA EL CONTENIDO TÉCNICO NECESARIO PARA EL USO DE PLATAFORMAS DE E-COMMERCE Y MEDIOS DE PAGO, LO QUE IMPACTA

DIRECTAMENTE EN LA EFICIENCIA DE LA COMERCIALIZACIÓN AGROINDUSTRIAL AL FACILITAR CANALES DE VENTA DIRECTOS. FINALMENTE, LA UNIDAD TEMÁTICA 3 (PRESENCIA DIGITAL Y MERCADOS RURALES) SE ENFOCA EN LA GESTIÓN DE MARCA Y LA VISIBILIDAD DE LOS PRODUCTOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL, LO CUAL ES CLAVE PARA QUE LA COMERCIALIZACIÓN NO SEA SOLO UNA TRANSACCIÓN, SINO UNA HERRAMIENTA DE POSICIONAMIENTO QUE DESTAQUE LA SOSTENIBILIDAD Y LA BIOECONOMÍA DEL SECTOR RURAL COLOMBIANO.

LOS RESULTADOS ESPERADOS EN EL DESEMPEÑO DE LOS BENEFICIARIOS SE TRADUCIRÁN EN UNA MEJORA SUSTANCIAL DE LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DEL SECTOR AGROPECUARIO, ALINEÁNDOSE PLENAMENTE CON EL RETO NACIONAL. AL PROFESIONALIZAR LA COMERCIALIZACIÓN, LOS TRABAJADORES LOGRAN UN MEJOR CONTROL DE SUS MÁRGENES DE UTILIDAD, UNA GESTIÓN DE INVENTARIOS MÁS PRECISA Y UNA RESPUESTA ÁGIL A LAS DEMANDAS DEL MERCADO. ESTO NO SOLO FORTALECE LA VIABILIDAD ECONÓMICA DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS CAMPESINAS, SINO QUE IMPULSA LA COMPETITIVIDAD REGIONAL AL INTEGRAR LA AGROINDUSTRIA LOCAL EN ECOSISTEMAS GLOBALES DE COMERCIO ELECTRÓNICO. EN ÚLTIMA INSTANCIA, ESTA FORMACIÓN ASEGURA QUE EL CRECIMIENTO DEL SECTOR SEA COMPATIBLE CON LOS OBJETIVOS DE GESTIÓN AMBIENTAL Y SOSTENIBILIDAD, AL OPTIMIZAR LAS RUTAS DE DISTRIBUCIÓN Y REDUCIR EL DESPERDICIO EN LAS CADENAS DE SUMINISTRO MEDIANTE UNA CONEXIÓN MÁS DIRECTA Y EFICIENTE ENTRE EL PRODUCTOR Y EL CONSUMIDOR FINAL.

JUSTIFICACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN "ACCESO A MERCADOS DIGITALES PARA PRODUCTOS CAMPESINOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL" SE CLASIFICA COMO FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA (FCE) AL SER UN PROCESO DE ACTUALIZACIÓN Y APROPIACIÓN DE CONOCIMIENTOS TÉCNICOS DE VANGUARDIA QUE RESPONDE A LAS BRECHAS DE CAPITAL HUMANO IDENTIFICADAS EN EL SUBSECTOR AGROPECUARIO. ESTA FORMACIÓN TRASCIENDE LA ALFABETIZACIÓN DIGITAL BÁSICA, ENFOCÁNDOSE EN LA PROFESIONALIZACIÓN DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA EN LOS NIVELES OCUPACIONALES MEDIO Y OPERATIVO, ESPECÍFICAMENTE EN OCUPACIONES COMO TRABAJADORES AGRÍCOLAS DE SUBSISTENCIA (CUOC 63100), TRABAJADORES AGROPECUARIOS (CUOC 63300) Y PRODUCTORES DE EXPLOTACIONES MIXTAS (CUOC 61300). LA INTERVENCIÓN IMPACTA ÁREAS FUNCIONALES CRÍTICAS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS: PRODUCCIÓN, DONDE SE TECNIFICA LA PRESENTACIÓN DEL ORIGEN; VENTAS, MEDIANTE EL USO DE CANALES DIGITALES DIRECTOS; Y MARKETING, A TRAVÉS DE LA GESTIÓN DE IDENTIDAD TERRITORIAL.

EL CARÁCTER ESPECIALIZADO SE GARANTIZA MEDIANTE UNA ESTRUCTURA CURRICULAR DE ALTA DENSIDAD TÉCNICA COMPUESTA POR TRES UNIDADES TEMÁTICAS SECUENCIALES QUE ASEGURAN LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTOS AL PUESTO DE TRABAJO. LA UNIDAD TEMÁTICA 1: DIAGNÓSTICO DIGITAL DEL NEGOCIO CAMPESINO, PERMITE QUE EL TRABAJADOR REALICE UN MAPEO TÉCNICO DE BRECHAS, ANALICE ACTIVOS DIGITALES Y DISEÑE PLANES DE ACCIÓN PERSONALIZADOS SEGÚN LA MADUREZ TECNOLÓGICA DE SU UNIDAD AGROECOLÓGICA. LA UNIDAD TEMÁTICA 2: HERRAMIENTAS DIGITALES PARA VENTAS AGRÍCOLAS, PROFUNDIZA EN LA CONFIGURACIÓN DE MARKETPLACES ESPECIALIZADOS, GESTIÓN DE CATÁLOGOS DIGITALES CON FOTOGRAFÍA TÉCNICA Y EL USO DE HERRAMIENTAS DE SEGUIMIENTO COMERCIAL (CRM BÁSICO) ADAPTADAS AL CONTEXTO RURAL, PERMITIENDO UNA TRANSICIÓN EFECTIVA DE LA VISIBILIDAD EN FERIAS HACIA OPORTUNIDADES COMERCIALES SOSTENIBLES. FINALMENTE, LA UNIDAD TEMÁTICA 3: PRESENCIA DIGITAL Y MERCADOS RURALES, DESARROLLA COMPETENCIAS AVANZADAS EN CREACIÓN DE CONTENIDOS CON NARRATIVAS DE ORIGEN, POSICIONAMIENTO EN PLATAFORMAS DE GEOLOCALIZACIÓN Y ARTICULACIÓN CON REDES INSTITUCIONALES DE COMERCIALIZACIÓN.

ESTA PROPUESTA CUMPLE CON EL PROPÓSITO DEL PROGRAMA AL PROMOVER LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD GREMIAL MEDIANTE LA REDUCCIÓN DE LA INTERMEDIACIÓN INNECESARIA Y LA MEJORA EN LA EFICIENCIA OPERATIVA DEL NÚCLEO FAMILIAR O ASOCIATIVO. AL DESARROLLAR CAPACIDADES PARA DIFERENCIAR LA OFERTA Y GESTIONAR DE FORMA AUTÓNOMA LOS PEDIDOS, SE GARANTIZA UN IMPACTO DIRECTO EN EL DESEMPEÑO LABORAL, PERMITIENDO QUE EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS APLIQUE ESTRATEGIAS DE IDENTIDAD DE MARCA RURAL PARA ACCEDER A MERCADOS REGIONALES Y GLOBALES CON EXPECTATIVAS DIGITALES EXIGENTES. LA FORMACIÓN HA SIDO VALIDADA PARA NO DUPLICAR LA OFERTA COMPLEMENTARIA DEL SENA, ENFOCÁNDOSE EXCLUSIVAMENTE EN LA RESOLUCIÓN DE DESAFÍOS COMERCIALES COMPLEJOS Y EN LA INTEGRACIÓN DE LA ECONOMÍA CAMPESINA EN CADENAS DE VALOR AGROINDUSTRIALES MODERNAS Y SOSTENIBLES, ALINEÁNDOSE ASÍ CON EL RETO NACIONAL DE AGROECOLOGÍA Y BIOECONOMÍA.

IMPACTO EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR

1. 1. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTÁN EN CAPACIDAD DE DIAGNOSTICAR EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL AGROCOMERCIAL DE SU UNIDAD PRODUCTIVA CAMPESINA, MEDIANTE HERRAMIENTAS DE AUTODIAGNÓSTICO, ANÁLISIS DE CONECTIVIDAD, ACTIVOS DIGITALES, CANALES DE COMUNICACIÓN, REGISTROS COMERCIALES Y OPORTUNIDADES DE ACCESO A MERCADOS. ESTO INCIDE POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE LE PERMITE RECONOCER BRECHAS REALES, PRIORIZAR MEJORAS VIABLES SEGÚN SU PRODUCTO, TERRITORIO Y CAPACIDAD OPERATIVA, Y TOMAR DECISIONES INFORMADAS SOBRE LOS CANALES DIGITALES A IMPLEMENTAR. LOS CONOCIMIENTOS SE APLICARÁN EN TAREAS COMO DILIGENCIAR UNA MATRIZ DE DIAGNÓSTICO DIGITAL, IDENTIFICAR ACTIVOS DISPONIBLES —CELULAR, CONECTIVIDAD, FOTOGRAFÍAS, CONTACTOS Y REDES— Y DEFINIR UNA RUTA INICIAL DE MEJORA PARA LA PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS CAMPESINOS.
2. 2. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTÁN EN CAPACIDAD DE SELECCIONAR Y APLICAR HERRAMIENTAS DIGITALES PARA LA PROMOCIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS CAMPESINOS Y AGROPECUARIOS, MEDIANTE EL USO ESTRATÉGICO DE REDES SOCIALES, MENSAJERÍA INSTANTÁNEA, CATÁLOGOS DIGITALES, PLATAFORMAS DISPONIBLES, GEOLOCALIZACIÓN Y REGISTROS DE CONTACTOS, PEDIDOS Y OPORTUNIDADES COMERCIALES. ESTO INCIDE POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE MEJORA SU CAPACIDAD PARA PRESENTAR LA OFERTA, ATENDER COMPRADORES, REGISTRAR SOLICITUDES Y HACER SEGUIMIENTO COMERCIAL. LOS CONOCIMIENTOS SE APLICARÁN EN TAREAS COMO ELABORAR UN CATÁLOGO DIGITAL CON FOTOGRAFÍA, DESCRIPCIÓN, ATRIBUTOS DE ORIGEN, DISPONIBILIDAD Y DATOS DE CONTACTO; PUBLICAR OFERTAS EN CANALES PERTINENTES; Y ORGANIZAR CONTACTOS O PEDIDOS EN FORMATOS DE SEGUIMIENTO.
3. 3.EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTÁN EN CAPACIDAD DE CONSTRUIR Y FORTALECER LA PRESENCIA DIGITAL DE SU UNIDAD PRODUCTIVA CAMPESINA, MEDIANTE ESTRATEGIAS DE IDENTIDAD TERRITORIAL, CREACIÓN DE CONTENIDOS FOTOGRÁFICOS Y TEXTUALES, GESTIÓN DE PERFILES DIGITALES, USO DE PALABRAS CLAVE, NARRATIVAS DE ORIGEN Y MECANISMOS DE VISIBILIDAD COMERCIAL. ESTO INCIDE POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE FORTALECE LA DIFERENCIACIÓN DEL PRODUCTO, MEJORA LA CONFIANZA DEL COMPRADOR Y PERMITE MANTENER COMUNICACIÓN COMERCIAL MÁS CLARA Y OPORTUNA. LOS CONOCIMIENTOS SE APLICARÁN EN TAREAS COMO ACTUALIZAR PERFILES DIGITALES, PUBLICAR CONTENIDOS SOBRE ORIGEN, CALIDAD Y PROCESO PRODUCTIVO, RESPONDER CONSULTAS CON INFORMACIÓN VIGENTE Y ARTICULAR LA OFERTA CON FERIAS, VITRINAS, RUEDAS DE NEGOCIO, SHOWROOMS Y ESPACIOS IMPULSADOS POR CAMACOES.

IMPACTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

1. LOS DOS PRINCIPALES RESULTADOS DE IMPACTO DE LA FORMACIÓN EN LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS Y DEL GREMIO Y QUE ESTÁN DIRECTAMENTE RELACIONADOS CON ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SON: A) INCREMENTO EN LA EFICIENCIA DE LOS PROCESOS DE PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS CAMPESINOS, GRACIAS AL USO PRÁCTICO DE HERRAMIENTAS DIGITALES QUE PERMITEN A LOS TRABAJADORES AGRÍCOLAS DE SUBSISTENCIA GESTIONAR DE FORMA AUTÓNOMA SU OFERTA PRODUCTIVA, REDUCIR INTERMEDIARIOS INNECESARIOS Y OPTIMIZAR EL TIEMPO DEDICADO A LA BÚSQUEDA DE COMPRADORES Y SEGUIMIENTO DE OPORTUNIDADES DE VENTA, LO QUE SE TRADUCE EN MAYOR VOLUMEN DE TRANSACCIONES POR UNIDAD DE ESFUERZO INVERTIDO Y B) MEJORA EN LA ORGANIZACIÓN INTERNA DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS CAMPESINAS PARA DOCUMENTAR, PRESENTAR Y ACTUALIZAR SU OFERTA DE PRODUCTOS EN CANALES DIGITALES, LO QUE REDUCE ERRORES EN LA COMUNICACIÓN COMERCIAL, DISMINUYE PÉRDIDAS POR DESINFORMACIÓN DEL COMPRADOR Y FORTALECE LA TRAZABILIDAD BÁSICA DEL PROCESO DE VENTA, AUMENTANDO LA PRODUCTIVIDAD OPERATIVA DEL NÚCLEO FAMILIAR O ASOCIATIVO VINCULADO A LA PRODUCCIÓN AGROECOLÓGICA. ESTOS RESULTADOS DE PRODUCTIVIDAD ESTÁN ALINEADOS CON EL OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN Y CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS PROPUESTAS, PORQUE EL DIAGNÓSTICO DIGITAL DEL NEGOCIO CAMPESINO PERMITE IDENTIFICAR BRECHAS Y PRIORIZAR MEJORAS; HERRAMIENTAS DIGITALES PARA VENTAS AGRÍCOLAS APORTA INSTRUMENTOS PARA ORGANIZAR OFERTA, CONTACTOS Y PEDIDOS; Y PRESENCIA DIGITAL Y MERCADOS RURALES FORTALECE LA GESTIÓN CONTINUA DE CONTENIDOS, PERFILES Y CANALES DE VISIBILIDAD. TAMBIÉN SON COHERENTES CON EL PERFIL DE BENEFICIARIOS, AL ESTAR DIRIGIDOS A CAMPESINOS Y CAMPESINAS QUE ASUMEN FUNCIONES DE PRODUCCIÓN, VENTAS Y MARKETING EN SUS UNIDADES PRODUCTIVAS.

2. LOS DOS PRINCIPALES RESULTADOS DE IMPACTO DE LA FORMACIÓN EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS Y DEL GREMIO Y QUE ESTÁN DIRECTAMENTE RELACIONADOS CON ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SON: A) AMPLIACIÓN DEL ACCESO A NUEVOS MERCADOS LOCALES, REGIONALES Y DIGITALES POR PARTE DE TRABAJADORES AGRÍCOLAS Y UNIDADES PRODUCTIVAS CAMPESINAS, AL DESARROLLAR CAPACIDADES CONCRETAS PARA VISIBILIZAR SU OFERTA ANTE COMPRADORES INSTITUCIONALES, PLATAFORMAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO Y CONSUMIDORES FINALES CON EXPECTATIVAS DEL ENTORNO DIGITAL GLOBAL, REDUCIENDO LA BRECHA IDENTIFICADA EN EL DIAGNÓSTICO SECTORIAL Y RESPONDIENDO AL RETO ESTRATÉGICO DE ACCESO A MERCADOS DEL COMPONENTE DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS CAMPESINOS ; Y B) POSICIONAMIENTO DIFERENCIADO DE LOS PRODUCTOS CAMPESINOS EN EL MERCADO, MEDIANTE EL USO DE HERRAMIENTAS DIGITALES ORIENTADAS A LA PROMOCIÓN CON ENFOQUE TERRITORIAL E IDENTITARIO, LO QUE FORTALECE LA PERCEPCIÓN DE VALOR DEL PRODUCTO ANTE EL CONSUMIDOR DIGITAL, MEJORA LA CAPACIDAD NEGOCIADORA DE LOS BENEFICIARIOS FRENTE A COMPRADORES Y CANALES COMERCIALES, Y CONTRIBUYE A LA SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA DE LOS CAMPESINOS PARTICIPANTES, EN LÍNEA CON LA ARTICULACIÓN ESTRATÉGICA ENTRE AGROINDUSTRIA, INNOVACIÓN TERRITORIAL Y DIGITALIZACIÓN IMPULSADA POR CAMACOES . ESTOS RESULTADOS DE COMPETITIVIDAD ESTÁN ALINEADOS CON EL OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN Y CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS PROPUESTAS, PORQUE EL DIAGNÓSTICO DIGITAL DEL NEGOCIO CAMPESINO IDENTIFICA EL PUNTO DE PARTIDA PARA COMPETIR EN MERCADOS DIGITALES; HERRAMIENTAS DIGITALES PARA VENTAS AGRÍCOLAS FORTALECE EL USO DE CANALES PARA PROMOCIÓN, CONTACTO Y COMERCIALIZACIÓN; Y PRESENCIA DIGITAL Y MERCADOS RURALES DESARROLLA CAPACIDADES PARA DIFERENCIAR LA OFERTA CON IDENTIDAD TERRITORIAL. ADEMÁS, RESPONDEN AL PERFIL DE BENEFICIARIOS, AL FORTALECER

CAPACIDADES COMERCIALES Y DIGITALES DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA VINCULADOS AL SECTOR AGROPECUARIO Y AL COMPONENTE DSNFT DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS CAMPESINOS.

COBERTURA — LUGARES DE EJECUCIÓN (4 GRUPOS)

Grupo 1

DEPARTAMENTO (PRESENCIAL)
ATLÁNTICO

CIUDAD / MUNICIPIO (PRESENCIAL)
BARRANQUILLA

BENEFICIARIOS
30

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF SE DESARROLLARÁ EN MODALIDAD PRESENCIAL EN LOS DEPARTAMENTOS DE ATLÁNTICO, NORTE DE SANTANDER, BOYACÁ Y NARIÑO, ENTIDADES TERRITORIALES DONDE SE IDENTIFICAN COMUNIDADES CAMPESINAS VINCULADAS A CADENAS PRODUCTIVAS AGROALIMENTARIAS QUE REQUIEREN FORTALECER CAPACIDADES ESPECIALIZADAS PARA VISIBILIZAR, COMUNICAR Y COMERCIALIZAR PRODUCTOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL MEDIANTE HERRAMIENTAS DIGITALES.

LA SELECCIÓN DE ESTOS LUGARES RESPONDE A LA NECESIDAD DE ACERCAR LA FORMACIÓN A TERRITORIOS DONDE LOS BENEFICIARIOS CAMPESINOS PARTICIPAN EN ESLABONES DE PRODUCCIÓN, TRANSFORMACIÓN, DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN, Y PUEDEN APLICAR DIRECTAMENTE TECNOLOGÍAS DIGITALES EN SUS PROCESOS DE PROMOCIÓN, RELACIONAMIENTO COMERCIAL Y CONEXIÓN CON COMPRADORES. LA ACCIÓN SE ORIENTA A DESARROLLAR COMPETENCIAS PRÁCTICAS EN GESTIÓN DIGITAL DE CANALES CCIALES, ESTRUCTURACIÓN DE CATÁLOGOS DIGITALES, CREACIÓN DE CONTENIDOS CON NARRATIVA TERRITORIAL, PRESENTACIÓN VISUAL DE PRODUCTOS, USO DE PLATAFORMAS DE COMERCIALIZACIÓN, TRAZABILIDAD BÁSICA DE LA OFERTA CAMPESINA Y APLICACIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA APOYAR PIEZAS COMERCIALES Y MENSAJES DE VENTA.

LA MODALIDAD PRESENCIAL RESULTA PERTINENTE PORQUE PERMITE ACOMPAÑAR DE MANERA DIRECTA LA APROPIACIÓN DE HERRAMIENTAS DIGITALES, CONSIDERANDO BRECHAS DE USO TECNOLÓGICO, MANEJO DE APLICACIONES, PRODUCCIÓN DE CONTENIDOS, ORGANIZACIÓN DE INFORMACIÓN COMERCIAL Y CONFIANZA EN CANALES DIGITALES. ESTA METODOLOGÍA FACILITA QUE CADA PARTICIPANTE TRABAJE SOBRE SU PROPIO PRODUCTO, HISTORIA TERRITORIAL Y CONTEXTO DE COMERCIALIZACIÓN, FAVORECIENDO UNA TRANSFERENCIA INMEDIATA AL ENTORNO PRODUCTIVO CAMPESINO Y A LOS ACTORES DE SU CADENA PRODUCTIVA.

LA INCLUSIÓN DE NARIÑO, BOYACÁ Y NORTE DE SANTANDER SE SUSTENTA EN QUE CAMACOES CUENTA CON ANTECEDENTES DE EJECUCIÓN FORMATIVA PRESENCIAL EN ESTOS DEPARTAMENTOS EN EL PFC 2024, CON ENFOQUE RURAL. ESTE ANTECEDENTE EVIDENCIA UNA RELACIÓN TERRITORIAL PREVIA CON COMUNIDADES CAMPESINAS Y PERMITE PROYECTAR UNA NUEVA INTERVENCIÓN ENFOCADA EN APROPIACIÓN DIGITAL, VISIBILIDAD COMERCIAL Y COMUNICACIÓN DE VALOR DE PRODUCTOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL.

LA INCLUSIÓN DE ATLÁNTICO SE JUSTIFICA PORQUE TAMBIÉN HACE PARTE DEL ECOSISTEMA TERRITORIAL DE ACTUACIÓN DE CAMACOES Y DE SUS DINÁMICAS DE ARTICULACIÓN EMPRESARIAL, FORMACIÓN, ACCESO A MERCADOS Y FORTALECIMIENTO DE CADENAS PRODUCTIVAS. SU PARTICIPACIÓN PERMITE CONSOLIDAR COBERTURA EN LA REGIÓN CARIBE Y FORTALECER CAPACIDADES DIGITALES EN COMUNIDADES CAMPESINAS.

ESTOS LUGARES DE EJECUCIÓN ESTÁN ALINEADOS CON EL ÁMBITO DE ACTUACIÓN NACIONAL DE CAMACOES Y CON SU AGENDA DE FORMACIÓN, DESARROLLO EMPRESARIAL, ACCESO A MERCADOS, COMERCIO EXTERIOR E INTERNACIONALIZACIÓN. EN CONSECUENCIA, LA SELECCIÓN TERRITORIAL CONTRIBUYE A CERRAR BRECHAS DIGITALES EN COMUNIDADES CAMPESINAS, FORTALECER CADENAS PRODUCTIVAS, MEJORAR LA VISIBILIDAD DE PRODUCTOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL Y PROMOVER DESARROLLO REGIONAL MEDIANTE FORMACIÓN ESPECIALIZADA, PRÁCTICA Y PERTINENTE.

Grupo 2

DEPARTAMENTO (PRESENCIAL)

BOYACÁ

CIUDAD / MUNICIPIO (PRESENCIAL)

PAIPA

BENEFICIARIOS

30

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF SE DESARROLLARÁ EN MODALIDAD PRESENCIAL EN LOS DEPARTAMENTOS DE ATLÁNTICO, NORTE DE SANTANDER, BOYACÁ Y NARIÑO, ENTIDADES TERRITORIALES DONDE SE IDENTIFICAN COMUNIDADES CAMPESINAS VINCULADAS A CADENAS PRODUCTIVAS AGROALIMENTARIAS QUE REQUIEREN FORTALECER CAPACIDADES ESPECIALIZADAS PARA VISIBILIZAR, COMUNICAR Y COMERCIALIZAR PRODUCTOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL MEDIANTE HERRAMIENTAS DIGITALES.

LA SELECCIÓN DE ESTOS LUGARES RESPONDE A LA NECESIDAD DE ACERCAR LA FORMACIÓN A TERRITORIOS DONDE LOS BENEFICIARIOS CAMPESINOS PARTICIPAN EN ESLABONES DE PRODUCCIÓN, TRANSFORMACIÓN, DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN, Y PUEDEN APLICAR DIRECTAMENTE TECNOLOGÍAS DIGITALES EN SUS PROCESOS DE PROMOCIÓN, RELACIONAMIENTO COMERCIAL Y CONEXIÓN CON COMPRADORES. LA ACCIÓN SE ORIENTA A DESARROLLAR COMPETENCIAS PRÁCTICAS EN GESTIÓN DIGITAL DE CANALES CCIALES, ESTRUCTURACIÓN DE CATÁLOGOS DIGITALES, CREACIÓN DE CONTENIDOS CON NARRATIVA TERRITORIAL, PRESENTACIÓN VISUAL DE PRODUCTOS, USO DE PLATAFORMAS DE COMERCIALIZACIÓN, TRAZABILIDAD BÁSICA DE LA OFERTA CAMPESINA Y APLICACIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA APOYAR PIEZAS COMERCIALES Y MENSAJES DE VENTA.

LA MODALIDAD PRESENCIAL RESULTA PERTINENTE PORQUE PERMITE ACOMPAÑAR DE MANERA DIRECTA LA APROPIACIÓN DE HERRAMIENTAS DIGITALES, CONSIDERANDO BRECHAS DE USO TECNOLÓGICO, MANEJO DE APLICACIONES, PRODUCCIÓN DE CONTENIDOS, ORGANIZACIÓN DE INFORMACIÓN COMERCIAL Y CONFIANZA EN CANALES DIGITALES. ESTA METODOLOGÍA FACILITA QUE CADA PARTICIPANTE TRABAJE SOBRE SU PROPIO PRODUCTO, HISTORIA TERRITORIAL Y CONTEXTO DE COMERCIALIZACIÓN, FAVORECIENDO UNA TRANSFERENCIA INMEDIATA AL ENTORNO PRODUCTIVO CAMPESINO Y A LOS ACTORES DE SU CADENA PRODUCTIVA.

LA INCLUSIÓN DE NARIÑO, BOYACÁ Y NORTE DE SANTANDER SE SUSTENTA EN QUE CAMACOES CUENTA CON ANTECEDENTES DE EJECUCIÓN FORMATIVA PRESENCIAL EN ESTOS DEPARTAMENTOS EN EL PFC 2024, CON ENFOQUE RURAL. ESTE ANTECEDENTE EVIDENCIA UNA RELACIÓN TERRITORIAL PREVIA CON COMUNIDADES CAMPESINAS Y PERMITE PROYECTAR UNA NUEVA INTERVENCIÓN ENFOCADA EN APROPIACIÓN DIGITAL, VISIBILIDAD COMERCIAL Y COMUNICACIÓN DE VALOR DE PRODUCTOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL.

LA INCLUSIÓN DE ATLÁNTICO SE JUSTIFICA PORQUE TAMBIÉN HACE PARTE DEL ECOSISTEMA TERRITORIAL DE ACTUACIÓN DE CAMACOES Y DE SUS DINÁMICAS DE ARTICULACIÓN EMPRESARIAL, FORMACIÓN, ACCESO A MERCADOS Y FORTALECIMIENTO DE CADENAS PRODUCTIVAS. SU PARTICIPACIÓN PERMITE CONSOLIDAR COBERTURA EN LA REGIÓN CARIBE Y FORTALECER CAPACIDADES DIGITALES EN COMUNIDADES CAMPESINAS.

ESTOS LUGARES DE EJECUCIÓN ESTÁN ALINEADOS CON EL ÁMBITO DE ACTUACIÓN NACIONAL DE CAMACOES Y CON SU AGENDA DE FORMACIÓN, DESARROLLO EMPRESARIAL, ACCESO A MERCADOS, COMERCIO EXTERIOR E INTERNACIONALIZACIÓN. EN CONSECUENCIA, LA SELECCIÓN TERRITORIAL CONTRIBUYE A CERRAR BRECHAS DIGITALES EN COMUNIDADES CAMPESINAS, FORTALECER CADENAS PRODUCTIVAS, MEJORAR LA VISIBILIDAD DE PRODUCTOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL Y PROMOVER DESARROLLO REGIONAL MEDIANTE FORMACIÓN ESPECIALIZADA, PRÁCTICA Y PERTINENTE.

Grupo 3

DEPARTAMENTO (PRESENCIAL)

NARIÑO

CIUDAD / MUNICIPIO (PRESENCIAL)

CUMBAL

BENEFICIARIOS

30

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF SE DESARROLLARÁ EN MODALIDAD PRESENCIAL EN LOS DEPARTAMENTOS DE ATLÁNTICO, NORTE DE SANTANDER, BOYACÁ Y NARIÑO, ENTIDADES TERRITORIALES DONDE SE IDENTIFICAN COMUNIDADES CAMPESINAS VINCULADAS A CADENAS PRODUCTIVAS AGROALIMENTARIAS QUE REQUIEREN FORTALECER CAPACIDADES ESPECIALIZADAS PARA VISIBILIZAR, COMUNICAR Y COMERCIALIZAR PRODUCTOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL MEDIANTE HERRAMIENTAS DIGITALES.

LA SELECCIÓN DE ESTOS LUGARES RESPONDE A LA NECESIDAD DE ACERCAR LA FORMACIÓN A TERRITORIOS DONDE LOS BENEFICIARIOS CAMPESINOS PARTICIPAN EN ESLABONES DE PRODUCCIÓN, TRANSFORMACIÓN, DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN, Y PUEDEN APLICAR DIRECTAMENTE TECNOLOGÍAS DIGITALES EN SUS PROCESOS DE PROMOCIÓN, RELACIONAMIENTO COMERCIAL Y CONEXIÓN CON COMPRADORES. LA ACCIÓN SE ORIENTA A DESARROLLAR COMPETENCIAS PRÁCTICAS EN GESTIÓN DIGITAL DE CANALES CCIALES, ESTRUCTURACIÓN DE CATÁLOGOS DIGITALES, CREACIÓN DE CONTENIDOS CON NARRATIVA TERRITORIAL, PRESENTACIÓN VISUAL DE PRODUCTOS, USO DE PLATAFORMAS DE COMERCIALIZACIÓN, TRAZABILIDAD BÁSICA DE LA OFERTA CAMPESINA Y APLICACIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA APOYAR PIEZAS COMERCIALES Y MENSAJES DE VENTA.

LA MODALIDAD PRESENCIAL RESULTA PERTINENTE PORQUE PERMITE ACOMPAÑAR DE MANERA DIRECTA LA APROPIACIÓN DE HERRAMIENTAS DIGITALES, CONSIDERANDO BRECHAS DE USO TECNOLÓGICO, MANEJO DE APLICACIONES, PRODUCCIÓN DE CONTENIDOS, ORGANIZACIÓN DE INFORMACIÓN COMERCIAL Y CONFIANZA EN CANALES DIGITALES. ESTA METODOLOGÍA FACILITA QUE CADA PARTICIPANTE TRABAJE SOBRE SU PROPIO PRODUCTO, HISTORIA TERRITORIAL Y CONTEXTO DE COMERCIALIZACIÓN, FAVORECIENDO UNA TRANSFERENCIA INMEDIATA AL ENTORNO PRODUCTIVO CAMPESINO Y A LOS ACTORES DE SU CADENA PRODUCTIVA.

LA INCLUSIÓN DE NARIÑO, BOYACÁ Y NORTE DE SANTANDER SE SUSTENTA EN QUE CAMACOES CUENTA CON ANTECEDENTES DE EJECUCIÓN FORMATIVA PRESENCIAL EN ESTOS DEPARTAMENTOS EN EL PFC 2024, CON ENFOQUE RURAL. ESTE ANTECEDENTE EVIDENCIA UNA RELACIÓN TERRITORIAL PREVIA CON COMUNIDADES CAMPESINAS Y PERMITE PROYECTAR UNA NUEVA INTERVENCIÓN ENFOCADA EN APROPIACIÓN DIGITAL, VISIBILIDAD COMERCIAL Y COMUNICACIÓN DE VALOR DE PRODUCTOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL.

LA INCLUSIÓN DE ATLÁNTICO SE JUSTIFICA PORQUE TAMBIÉN HACE PARTE DEL ECOSISTEMA TERRITORIAL DE ACTUACIÓN DE CAMACOES Y DE SUS DINÁMICAS DE ARTICULACIÓN EMPRESARIAL, FORMACIÓN, ACCESO A MERCADOS Y FORTALECIMIENTO DE CADENAS PRODUCTIVAS. SU PARTICIPACIÓN PERMITE CONSOLIDAR COBERTURA EN LA REGIÓN CARIBE Y FORTALECER CAPACIDADES DIGITALES EN COMUNIDADES CAMPESINAS.

ESTOS LUGARES DE EJECUCIÓN ESTÁN ALINEADOS CON EL ÁMBITO DE ACTUACIÓN NACIONAL DE CAMACOES Y CON SU AGENDA DE FORMACIÓN, DESARROLLO EMPRESARIAL, ACCESO A MERCADOS, COMERCIO EXTERIOR E INTERNACIONALIZACIÓN. EN CONSECUENCIA, LA SELECCIÓN TERRITORIAL CONTRIBUYE A CERRAR BRECHAS DIGITALES EN COMUNIDADES CAMPESINAS, FORTALECER CADENAS PRODUCTIVAS, MEJORAR LA VISIBILIDAD DE PRODUCTOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL Y PROMOVER DESARROLLO REGIONAL MEDIANTE FORMACIÓN ESPECIALIZADA, PRÁCTICA Y PERTINENTE.

Grupo 4

DEPARTAMENTO (PRESENCIAL)

NORTE DE SANTANDER

CIUDAD / MUNICIPIO (PRESENCIAL)

SARDINATA

BENEFICIARIOS

30

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF SE DESARROLLARÁ EN MODALIDAD PRESENCIAL EN LOS DEPARTAMENTOS DE ATLÁNTICO, NORTE DE SANTANDER, BOYACÁ Y NARIÑO, ENTIDADES TERRITORIALES DONDE SE IDENTIFICAN COMUNIDADES CAMPESINAS VINCULADAS A CADENAS PRODUCTIVAS AGROALIMENTARIAS QUE REQUIEREN FORTALECER CAPACIDADES ESPECIALIZADAS PARA VISIBILIZAR, COMUNICAR Y COMERCIALIZAR PRODUCTOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL MEDIANTE HERRAMIENTAS DIGITALES.

LA SELECCIÓN DE ESTOS LUGARES RESPONDE A LA NECESIDAD DE ACERCAR LA FORMACIÓN A TERRITORIOS DONDE LOS BENEFICIARIOS CAMPESINOS PARTICIPAN EN ESLABONES DE PRODUCCIÓN, TRANSFORMACIÓN, DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN, Y PUEDEN APLICAR DIRECTAMENTE

TECNOLOGÍAS DIGITALES EN SUS PROCESOS DE PROMOCIÓN, RELACIONAMIENTO COMERCIAL Y CONEXIÓN CON COMPRADORES. LA ACCIÓN SE ORIENTA A DESARROLLAR COMPETENCIAS PRÁCTICAS EN GESTIÓN DIGITAL DE CANALES CCIALES, ESTRUCTURACIÓN DE CATÁLOGOS DIGITALES, CREACIÓN DE CONTENIDOS CON NARRATIVA TERRITORIAL, PRESENTACIÓN VISUAL DE PRODUCTOS, USO DE PLATAFORMAS DE COMERCIALIZACIÓN, TRAZABILIDAD BÁSICA DE LA OFERTA CAMPESINA Y APLICACIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA APOYAR PIEZAS COMERCIALES Y MENSAJES DE VENTA.

LA MODALIDAD PRESENCIAL RESULTA PERTINENTE PORQUE PERMITE ACOMPAÑAR DE MANERA DIRECTA LA APROPIACIÓN DE HERRAMIENTAS DIGITALES, CONSIDERANDO BRECHAS DE USO TECNOLÓGICO, MANEJO DE APLICACIONES, PRODUCCIÓN DE CONTENIDOS, ORGANIZACIÓN DE INFORMACIÓN COMERCIAL Y CONFIANZA EN CANALES DIGITALES. ESTA METODOLOGÍA FACILITA QUE CADA PARTICIPANTE TRABAJE SOBRE SU PROPIO PRODUCTO, HISTORIA TERRITORIAL Y CONTEXTO DE COMERCIALIZACIÓN, FAVORECIENDO UNA TRANSFERENCIA INMEDIATA AL ENTORNO PRODUCTIVO CAMPESINO Y A LOS ACTORES DE SU CADENA PRODUCTIVA.

LA INCLUSIÓN DE NARIÑO, BOYACÁ Y NORTE DE SANTANDER SE SUSTENTA EN QUE CAMACOES CUENTA CON ANTECEDENTES DE EJECUCIÓN FORMATIVA PRESENCIAL EN ESTOS DEPARTAMENTOS EN EL PFC 2024, CON ENFOQUE RURAL. ESTE ANTECEDENTE EVIDENCIA UNA RELACIÓN TERRITORIAL PREVIA CON COMUNIDADES CAMPESINAS Y PERMITE PROYECTAR UNA NUEVA INTERVENCIÓN ENFOCADA EN APROPIACIÓN DIGITAL, VISIBILIDAD COMERCIAL Y COMUNICACIÓN DE VALOR DE PRODUCTOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL.

LA INCLUSIÓN DE ATLÁNTICO SE JUSTIFICA PORQUE TAMBIÉN HACE PARTE DEL ECOSISTEMA TERRITORIAL DE ACTUACIÓN DE CAMACOES Y DE SUS DINÁMICAS DE ARTICULACIÓN EMPRESARIAL, FORMACIÓN, ACCESO A MERCADOS Y FORTALECIMIENTO DE CADENAS PRODUCTIVAS. SU PARTICIPACIÓN PERMITE CONSOLIDAR COBERTURA EN LA REGIÓN CARIBE Y FORTALECER CAPACIDADES DIGITALES EN COMUNIDADES CAMPESINAS.

ESTOS LUGARES DE EJECUCIÓN ESTÁN ALINEADOS CON EL ÁMBITO DE ACTUACIÓN NACIONAL DE CAMACOES Y CON SU AGENDA DE FORMACIÓN, DESARROLLO EMPRESARIAL, ACCESO A MERCADOS, COMERCIO EXTERIOR E INTERNACIONALIZACIÓN. EN CONSECUENCIA, LA SELECCIÓN TERRITORIAL CONTRIBUYE A CERRAR BRECHAS DIGITALES EN COMUNIDADES CAMPESINAS, FORTALECER CADENAS PRODUCTIVAS, MEJORAR LA VISIBILIDAD DE PRODUCTOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL Y PROMOVER DESARROLLO REGIONAL MEDIANTE FORMACIÓN ESPECIALIZADA, PRÁCTICA Y PERTINENTE.

MATERIAL DE FORMACIÓN

AMBIENTE DE APRENDIZAJE

SALONES (HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES)

MATERIAL DE FORMACIÓN SELECCIONADO

CARTILLA IMPRESA

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

INFOGRAFÍA

RECURSOS DIDÁCTICOS

Sin registros.

JUSTIFICACIÓN DEL MATERIAL DE FORMACIÓN

DESCRIPCIÓN: PARA EL DESARROLLO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ACCESO A MERCADOS DIGITALES PARA PRODUCTOS CAMPESINOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL, DIRIGIDA A TRABAJADORES DE LAS ÁREAS DE VENTAS, PRODUCCIÓN, MARKETING, EN LOS NIVELES OCUPACIONALES MEDIO, OPERATIVO, SE INCLUIRÁ UNA CARTILLA IMPRESA. ESTE SERÁ DISEÑADO A MEDIDA POR EL CAPACITADOR PARA ESTA ACCIÓN FORMATIVA, ASEGURANDO SU PRODUCCIÓN RECIENTE, EL CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVA DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y LOS REQUISITOS DEL ANEXO 12. EL MATERIAL CONTARÁ CON UNA EXTENSIÓN MÍNIMA DE 60 PÁGINAS, FORMATO VERTICAL TAMAÑO CARTA, IMPRESA FULL COLOR EN PAPEL BOND DE 75G, CARÁTULA EN PROPALCOTE DE 150G Y ENCUADERNACIÓN A CABALLETE CON GRAPA, ESTRUCTURANDO DE MANERA SECUENCIAL LOS APARTADOS DE PORTADA, CONTRAPORTADA, TABLA DE CONTENIDO, INTRODUCCIÓN, OBJETIVOS, IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS PREVIOS, DESARROLLO DE CONTENIDOS PEDAGÓGICOS, GLOSARIO Y REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS. ADEMÁS, REFUERZA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS PROPUESTAS Y FAVORECE EL LOGRO DE LOS RESULTADOS DE IMPACTO PLANTEADOS. EL MATERIAL DE FORMACIÓN CONTIENE INFORMACIÓN ACTUALIZADA, PERTINENTE Y AJUSTADA A LAS NECESIDADES DE LOS BENEFICIARIOS.

SE ENTREGA IMPRESO TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN CAMPESINA, QUE TIENE BAJAS COMPETENCIAS DIGITALES Y ACCESO LIMITADO A DISPOSITIVOS ELECTRÓNICOS.

JUSTIFICACIÓN: EL MATERIAL ES COHERENTE CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS Y DESARROLLA DIRECTAMENTE LAS UNIDADES TEMÁTICAS Y SUS CONTENIDOS: UNIDAD TEMÁTICA 1: DIAGNÓSTICO DIGITAL DEL NEGOCIO CAMPESINO, UNIDAD TEMÁTICA 2: HERRAMIENTAS DIGITALES PARA VENTAS AGRÍCOLAS UNIDAD TEMÁTICA 3: PRESENCIA DIGITAL Y MERCADOS RURALES, ABARCANDO DE FORMA APLICADA LA IDENTIFICACIÓN DE BRECHAS DIGITALES EN UNIDADES PRODUCTIVAS, EL ANÁLISIS DE ACTIVOS DE CONECTIVIDAD, LA CONFIGURACIÓN DE CATÁLOGOS DIGITALES CON FOTOGRAFÍA, LAS ESTRATEGIAS DE VENTA POR REDES SOCIALES Y MENSAJERÍA INSTANTÁNEA, LA OPTIMIZACIÓN DEL NEGOCIO EN PLATAFORMAS DE GEOLOCALIZACIÓN Y EL POSICIONAMIENTO DE LA OFERTA MEDIANTE NARRATIVAS DE ORIGEN. ESTE RECURSO TAMBIÉN ES COHERENTE CON LA MODALIDAD PRESENCIAL PORQUE PERMITE QUE LOS PARTICIPANTES TRABAJEN CON LAS ACTIVIDADES PROPUESTAS EN EL MOMENTO EN QUE ESTÁN EN EL AULA Y ESTUDIEN FUERA DEL AULA LOS CONCEPTOS VISTOS EN LA FORMACIÓN.

ASÍ MISMO EL MATERIAL ES COHERENTE CON LA METODOLOGÍA TEÓRICO-PRÁCTICA PORQUE MANEJA CONCEPTOS, EJEMPLOS Y ENUNCIADO DE ACTIVIDADES PARA FAVORECER LA APLICACIÓN PRÁCTICA DE LOS CONCEPTOS.

MEDIO DE ENTREGA: SERÁ ENTREGADA DE FORMA FÍSICA EN MANO EN LA PRIMERA SESIÓN DE FORMACIÓN DEL GRUPO. EL RECURSO ESTARÁ DISPONIBLE EN FORMATO IMPRESO, GARANTIZANDO LA ACCESIBILIDAD TOTAL E INMEDIATA DE LOS BENEFICIARIOS EN CUALQUIER MOMENTO, DE MANERA ABSOLUTAMENTE GRATUITA Y EN ESTRICTA CONFORMIDAD CON LAS DIRECTRICES DE AUDITORÍA DE LA INTERVENTORÍA Y LOS LINEAMIENTOS DEL SENA.

INSUMOS

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN DE LOS INSUMOS

NO APLICA

RUBROS DEL PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R01.1.4 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS. SE ACEPTA LA EQUIVALENCIA DEL TÍTULO DE MAESTRÍA POR: TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y TRES (3)AÑOS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL ADICIONAL A LA EXIGIDA, RELACIONADA CON LA FORMACIÓN A IMPARTIR, SIEMPRE Y CUANDO SE ACREDITE EL TÍTULO PROFESIONAL.	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE A HONORARIOS DE UN CAPACITADOR NACIONAL PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA, QUIEN IMPARTIRÁ 8 HORAS DE FORMACIÓN EN CADA UNO DE LOS 4 GRUPOS DE BENEFICIARIOS, PARA UN TOTAL DE 32 HORAS DE CAPACITACIÓN EN LA ACCIÓN DE FORMACIÓN. LA CONTRATACIÓN DE ESTE PERFIL PROFESIONAL SE JUSTIFICA POR LA NECESIDAD DE DISPONER DE UN EXPERTO CON LA FORMACIÓN ACADÉMICA Y LA EXPERIENCIA ESPECIALIZADA REQUERIDAS PARA DESARROLLAR LAS TEMÁTICAS PREVISTAS, GARANTIZANDO LA IDONEIDAD TÉCNICA DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN Y LA ADECUADA EJECUCIÓN DE LAS ACTIVIDADES PROGRAMADAS EN LA ACCIÓN DE FORMACIÓN.	32	$ 530.000	$ 11.872.000	70.00%	$ 0	0.00%	$ 5.088.000	30.00%	**$ 16.960.000**
R02.1 ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL - CAPACITADOR NACIONAL APLICA PARA TODOS LOS CAPACITADORES NACIONALES, INDEPENDIENTE DE SU PERFIL Y FORMACIÓN ACADÉMICA. INCLUYE CAPACITADORES INTERNOS NACIONALES LOS CUALES ESTARÁN A CARGO DE LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	SE INCLUYE EL RUBRO PARA FINANCIAR 4 DÍAS DE ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL DEL CAPACITADOR NACIONAL DURANTE LAS 4 SESIONES QUE INTEGRAN LA ACCIÓN DE FORMACIÓN. ESTE RECURSO PERMITE ATENDER LOS GASTOS ASOCIADOS AL HOSPEDAJE, LA ALIMENTACIÓN Y LOS DESPLAZAMIENTOS LOCALES REQUERIDOS PARA EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD FORMATIVA, GARANTIZANDO CONDICIONES ADECUADAS DE PERMANENCIA DEL EXPERTO EN EL LUGAR DE EJECUCIÓN, LAS CUALES COADYUVAN AL CUMPLIMIENTO EFECTIVO DE SUS ACTIVIDADES DE FORMACIÓN Y AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS PEDAGÓGICOS PREVISTOS.	4	$ 500.000	$ 2.000.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 2.000.000**
R04 TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE A	4	$ 900.000	$ 3.600.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 3.600.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL SE RECONOCERÁ EL VALOR DE LOS TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL DE LOS CAPACITADORES NACIONALES E INTERNACIONALES Y TRADUCTORES. SE INCLUYEN LOS CAPACITADORES INTERNOS QUE ESTÉNPROGRAMA DOS PREVIAMENTE DENTRO DE LASACCIONES DE FORMACIÓN LOS CUALES ESTARÁN A CARGO DE LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIALES PARA ATENDER LOS DESPLAZAMIENTOS NACIONALES REQUERIDOS DEL EXPERTO ENTRE SU CIUDAD DE ORIGEN Y LOS LUGARES DONDE SE DESARROLLARÁ LA ACCIÓN DE FORMACIÓN. LA CONTRATACIÓN DE ESTE SERVICIO RESULTA NECESARIA PARA ASEGURAR LA DISPONIBILIDAD DEL CAPACITADOR EN CADA UNO DE LOS SITIOS DE EJECUCIÓN, CONFORME A LA PROGRAMACIÓN PREVISTA PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN. PARA TAL EFECTO, SE PRESUPUESTAN 4 TRAYECTOS NACIONALES IDA Y VUELTA, DE ACUERDO CON LOS DESPLAZAMIENTOS REQUERIDOS PARA EL DESARROLLO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN.									
R05.1.1 MATERIAL DE FORMACIÓN – IMPRESO – CARTILLA IMPRESA CARTILLA IMPRESA (IMPRESIÓN FULL COLOR DE MIN 30 HOJAS TAMAÑO CARTA, PAPEL BOND DE 75 GRS) APLICA PARA TODOS LOS EVENTOS DE FORMACIÓN PRESENCIAL, MENOS FORO Y CONFERENCIA	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE A CARTILLAS IMPRESAS COMO MATERIAL DE FORMACIÓN PARA ENTREGAR 1 UNIDAD A CADA UNO DE LOS 30 BENEFICIARIOS DE LOS 4 GRUPOS DE FORMACIÓN, PARA UN TOTAL DE 120 CARTILLAS. LA PROVISIÓN DE ESTE MATERIAL RESULTA NECESARIA PARA GARANTIZAR SU DISPONIBILIDAD, PREVISTA DURANTE LA EJECUCIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PRESENCIAL, PERMITIENDO A LOS PARTICIPANTES REALIZAR EL SEGUIMIENTO DE LOS CONTENIDOS, EFECTUAR CONSULTAS DURANTE LAS SESIONES Y CONSERVAR UN MATERIAL DE REFERENCIA PARA FORTALECER LA APROPIACIÓN Y POSTERIOR APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS DESARROLLADOS.	120	$ 58.000	$ 6.960.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 6.960.000**
R07.1.1.3 ALQUILER DE SALONES Y/O ESPACIOS – SALONES, HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES) – HASTA 30 BENEFICIARIOS	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE AL ALQUILER DE SALONES DE HOTELES, SALONES EMPRESARIALES O ESPACIOS SIMILARES CON CAPACIDAD PARA ATENDER HASTA 30	32	$ 385.000	$ 11.500.000	93.34%	$ 0	0.00%	$ 820.000	6.66%	**$ 12.320.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
PARA FORMACIONES HASTA 30 BENEFICIARIOS. SALONES HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES)	BENEFICIARIOS POR GRUPO, CON EL PROPÓSITO DE DISPONER DE UN AMBIENTE DE APRENDIZAJE ADECUADO PARA EL DESARROLLO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PRESENCIAL. LA PROVISIÓN DE ESTE ESPACIO RESULTA NECESARIA PARA GARANTIZAR CONDICIONES APROPIADAS DE COMODIDAD, SEGURIDAD, ACCESIBILIDAD Y FUNCIONALIDAD DURANTE LA EJECUCIÓN DE LAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS PROGRAMADAS, CONFORME AL NÚMERO DE BENEFICIARIOS PREVISTO POR GRUPO. SE PRESUPUESTAN 8 HORAS DE UTILIZACIÓN DEL ESPACIO PARA CADA UNO DE LOS 4 GRUPOS DE FORMACIÓN, PARA UN TOTAL DE 32 HORAS DE ALQUILER, DE ACUERDO CON LA DURACIÓN ESTABLECIDA PARA LA ACCIÓN FORMATIVA.									
R014 ALIMENTACIÓN Y TRANSPORTE PARA BENEFICIARIOS DEL SECTOR AGROPECUARIO. ALIMENTACIÓN Y TRANSPORTE PARA BENEFICIARIOS DEL SECTOR AGROPECUARIO. DE CONFORMIDAD CON LO DISPUESTO EN EL PARÁGRAFO 1 DEL ARTÍCULO 19 DEL ACUERDO 0007 DE 2021, “PARA EL CASO DE PROYECTOS CUYOS BENEFICIARIOS DE LAS ACCIONES DE FORMACIÓN SEAN PRODUCTORES DEL SECTOR AGROPECUARIO, PODRÁN INCLUIR EL RUBRO MANUTENCIÓN (ALIMENTACIÓN) Y EL RUBRO TRANSPORTE LOCAL, PARA LOS BENEFICIARIOS DE LA CAPACITACIÓN. ESTOS RUBROS	SE INCLUYE EL RUBRO PARA FINANCIAR 4 DÍAS DE MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL PARA 120 BENEFICIARIOS DISTRIBUIDOS EN 4 GRUPOS QUE CONFORMAN LA ACCIÓN DE FORMACIÓN. ESTE RECURSO PERMITE ATENDER LOS GASTOS DE ALIMENTACIÓN Y DESPLAZAMIENTO LOCAL DE LOS PARTICIPANTES DURANTE EL DESARROLLO DE LAS JORNADAS PRESENCIALES, FACILITANDO SU ASISTENCIA Y PERMANENCIA EN EL LUGAR DE EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN. DADA LA NATURALEZA DE LA POBLACIÓN OBJETIVO, INTEGRADA POR ACTORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA Y/O POPULAR, ESTOS APOYOS CONTRIBUYEN A REDUCIR LAS BARRERAS LOGÍSTICAS ASOCIADAS AL DESPLAZAMIENTO Y PERMANENCIA DE LOS BENEFICIARIOS DURANTE LA EJECUCIÓN DE LA ACCIÓN FORMATIVA. LA PROVISIÓN DE ESTOS APOYOS CONSTITUYE UN COMPONENTE NECESARIO PARA LA ADECUADA EJECUCIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN Y	1	$6.600.000	$0	0.00%	$0	0.00%	$6.600.000	100.00%	**$6.600.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
DEBEN ESTAR A CARGO DE LA CONTRAPARTIDA DEL CONVINIENTE. EN NINGÚN CASO EL VALOR DE ESTE RUBRO PODRÁ SUPERAR EL CINCUENTA POR CIENTO (50%) DEL VALOR TOTAL DE LA CONTRAPARTIDA DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN.”	EL CUMPLIMIENTO DE LAS ACTIVIDADES PROGRAMADAS.									
Subtotal rubros AF				**$ 35.932.000**	**74.18%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 12.508.000**	**25.82%**	**$ 48.440.000**

PRESUPUESTO TOTAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Subtotal rubros AF	$ 35.932.000	74.18%	$ 0	0.00%	$ 12.508.000	25.82%	**$ 48.440.000**
Gastos de operación	$ 4.834.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 4.834.000**
Transferencia — 8 benef. (6.67% de beneficiarios)	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 933.000	100.00%	**$ 933.000**
Total de la acción de formación	**$ 40.766.000**	**75.20%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 13.441.000**	**24.80%**	**$ 54.207.000**

SUBTOTAL RUBROS AF
$ 48.440.000

GASTOS DE OPERACIÓN
$ 4.834.000

TRANSFERENCIA
$ 933.000

VALOR TOTAL AF
$ 54.207.000

VALOR HORA × BENEFICIARIO **$ 55.494**

(Valor AF + Gastos de operación) / (N.º beneficiarios × horas por grupo) = $ 53.274.000 / (120 × 8)

2

ACCIÓN DE FORMACIÓN 2 DE LA FORMULACIÓN

↑ VOLVER AL LISTADO DE AF

DISEÑO DE SOLUCIONES ORGANIZACIONALES CON IA PARA AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS, DECISIONES Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE

TALLER-BOOTCAMP | PRESENCIAL | 2 grupo(s) | 60 beneficiarios

Valor total AF
$ 113.079.000

INFORMACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONSECUTIVO
2

NECESIDAD ASOCIADA (N.º)
2

DIAGNÓSTICO ASOCIADO (N.º)
1

ENFOQUE DE LA AF
FORMACIÓN EN EL TRABAJO

PROBLEMA O NECESIDAD DETECTADA

LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA: RIESGO DE PÉRDIDA DE COMPETITIVIDAD POR FALTA DE TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA FUE 4.°/15 RETOS PRIORIZADOS (10,21%). EVIDENCIA NECESIDAD DE FORTALECER EN EMPRESAS AFILIADAS Y ALIADAS A CAMACOES LA ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍAS DIGITALES E IA PARA MODERNIZAR GESTIÓN ORGANIZACIONAL E INTEGRAR PROCESOS Y DECISIONES; NO HACERLO LIMITA EFICIENCIA, INNOVACIÓN, PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD. LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA DARA RESPUESTA PARCIAL A ESTA NECESIDAD.

JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DETECTADA

"LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA: RIESGO DE PÉRDIDA DE COMPETITIVIDAD POR FALTA DE TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA" FUE PRIORIZADA POR CAMACOES EN EL DIAGNÓSTICO COMO EL 4TO RETO ESTRATÉGICO DE 15 CON 10,21% DE RELEVANCIA. ESTE RESULTADO EVIDENCIA UNA BRECHA DE FORMACIÓN EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE SU CADENA PRODUCTIVA FRENTE A LA ADOPCIÓN PRÁCTICA DE TECNOLOGÍAS DIGITALES E INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA MODERNIZAR PROCESOS, INTEGRAR INFORMACIÓN, AUTOMATIZAR TAREAS Y APOYAR LA TOMA DE DECISIONES.

LA PROBLEMÁTICA SE EXPRESA EN LA BAJA VELOCIDAD DE APROPIACIÓN DE HERRAMIENTAS DIGITALES, AUTOMATIZACIÓN, ANALÍTICA DE DATOS E IA EN PROCESOS EMPRESARIALES CLAVE. EN ORGANIZACIONES VINCULADAS AL ECOSISTEMA CAMACOES, ESTA BRECHA PUEDE REFLEJARSE EN GESTIÓN MANUAL DE INFORMACIÓN, BAJA INTEGRACIÓN ENTRE ÁREAS, DUPLICIDAD DE TAREAS, LIMITADA TRAZABILIDAD, DEMORAS EN REPORTES, BAJO USO DE DATOS PARA DECIDIR, BAJA AUTOMATIZACIÓN DE TAREAS REPETITIVAS Y ATENCIÓN AL CLIENTE FRAGMENTADA. ESTAS CONDICIONES REDUCEN EFICIENCIA OPERATIVA, DIFICULTAN SEGUIMIENTO COMERCIAL Y ADMINISTRATIVO, AFECTAN CALIDAD DEL SERVICIO Y LIMITAN INNOVACIÓN, PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD.

EL BOLETÍN DE JULIO DE CAMACOES 2025 REGISTRA EL LANZAMIENTO DE LA COMISIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL COMO ESPACIO DE APRENDIZAJE, COLABORACIÓN E INNOVACIÓN. EL BOLETÍN DE OCTUBRE DE 2025 DOCUMENTA UN SEGUNDO ENCUENTRO CON ENFOQUE PRÁCTICO, DONDE SE IDENTIFICARON OPORTUNIDADES FRENTE A CUELLOS DE BOTELLA EN COMUNICACIONES, TAREAS ADMINISTRATIVAS Y FINANCIERAS, ACCESO A DATOS PARA DECISIONES, ASISTENTES VIRTUALES, AUTOMATIZACIÓN DE RESPUESTAS, AGENDAMIENTO, GENERACIÓN DE ACTAS, CENTRALIZACIÓN DE BASES DE DATOS Y DESARROLLO DE NUEVOS SERVICIOS. ASIMISMO, EL INFORME DE GESTIÓN CAMACOES 2025 RESPALDA ESTA ORIENTACIÓN AL SEÑALAR UNA CONSULTORÍA ESPECIALIZADA EN IA PARA EVALUAR SOLUCIONES EN PROCESOS INTERNOS, IDENTIFICAR PROCESOS AUTOMATIZABLES, OPTIMIZAR ANÁLISIS DE DATOS Y GENERAR MAYOR VALOR AGREGADO.

LA NECESIDAD TAMBIÉN SE RELACIONA CON PRIORIDADES NACIONALES DE TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA, REINDUSTRIALIZACIÓN, INNOVACIÓN Y DIGITALIZACIÓN EMPRESARIAL, ORIENTADAS A CERRAR BRECHAS DE PRODUCTIVIDAD, INCORPORAR TECNOLOGÍA EN PROCESOS PRODUCTIVOS, COMERCIALES Y ADMINISTRATIVOS, Y FORTALECER CAPACIDADES EMPRESARIALES PARA COMPETIR EN MERCADOS DINÁMICOS. EN ESTE SENTIDO, LA ACCIÓN SE CONECTA CON EL RETO NACIONAL DSNFT DE "TECNOLOGÍAS DIGITALES, INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD" Y CON EL COMPONENTE "USO CONCRETO Y APLICABLE DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL".

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, RESPONDE DIRECTAMENTE A ESTA NECESIDAD PORQUE PROPONE UNA FORMACIÓN INTENSIVA, PRÁCTICA Y ORIENTADA A RESULTADOS, EN LA CUAL LOS BENEFICIARIOS

DIAGNOSTICAN UN RETO DIGITAL U OPERATIVO, EXPLORAN ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN, APLICAN HERRAMIENTAS DE IA Y AUTOMATIZACIÓN, ESTRUCTURAN PROPUESTAS DE MEJORA Y DEFINEN UN PLAN DE ACCIÓN APLICABLE A SUS ORGANIZACIONES. ESTA LÓGICA ES PERTINENTE PARA DIRECTIVOS, MANDOS MEDIOS Y RESPONSABLES DE INNOVACIÓN, TECNOLOGÍA, RECURSOS HUMANOS, PROCESOS Y GESTIÓN ORGANIZACIONAL.

LA RELACIÓN CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS ES DIRECTA Y SECUENCIAL. “DIAGNÓSTICO DIGITAL ORGANIZACIONAL” PERMITE IDENTIFICAR BRECHAS, PROCESOS CRÍTICOS, ACTIVOS DIGITALES Y PRIORIDADES DE TRANSFORMACIÓN. “INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA A PROCESOS ORGANIZACIONALES” ABORDA IA GENERATIVA, ASISTENTES, AUTOMATIZACIÓN DOCUMENTAL Y HERRAMIENTAS PARA OPTIMIZAR TAREAS OPERATIVAS, ADMINISTRATIVAS Y DE GESTIÓN. “AUTOMATIZACIÓN DE DECISIONES GERENCIALES” FORTALECE LA ESTRUCTURACIÓN DE INFORMACIÓN, INDICADORES, ALERTAS Y CRITERIOS PARA APOYAR DECISIONES CON DATOS, LA UNIDAD TERRITORIAL "INTEGRACIÓN DIGITAL DE CADENAS PRODUCTIVAS" RELACIONA LAS SOLUCIONES DIGITALES CON EL ECOSISTEMA EMPRESARIAL DE CAMACOES, SUS MIPYMES, ALIADOS, CADENA PRODUCTIVA Y OPORTUNIDADES DE COOPERACIÓN Y “GESTIÓN AUTOMATIZADA DE EXPERIENCIA DEL CLIENTE” PERMITE ESTRUCTURAR Y SUSTENTAR UNA SOLUCIÓN ORGANIZACIONAL DIGITAL Y AUTOMATIZADA QUE INTEGRE PROCESOS, DECISIONES GERENCIALES, CADENA PRODUCTIVA Y GESTIÓN DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE

NO ATENDER ESTA NECESIDAD MANTENDRÍA PROCESOS FRAGMENTADOS, ALTOS TIEMPOS DE RESPUESTA, BAJO APROVECHAMIENTO DE DATOS, LIMITADA AUTOMATIZACIÓN, MENOR CALIDAD EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE Y REZAGO FRENTE A COMPETIDORES QUE YA INCORPORAN IA EN PROCESOS OPERATIVOS, COMERCIALES Y ESTRATÉGICOS. LA ACCIÓN DARÁ RESPUESTA PARCIAL A LA NECESIDAD, PORQUE NO SUSTITUYE INVERSIONES TECNOLÓGICAS NI IMPLEMENTACIÓN COMPLETA DE SISTEMAS EMPRESARIALES; SIN EMBARGO, SÍ FORTALECE UNA BRECHA CRÍTICA DE CAPITAL HUMANO: IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE APLICACIÓN DE IA, DISEÑAR SOLUCIONES ORGANIZACIONALES VIABLES, PRIORIZAR AUTOMATIZACIONES Y CONSTRUIR PLANES DE ACCIÓN ORIENTADOS A PRODUCTIVIDAD, INNOVACIÓN, SERVICIO Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL.
FUENTES: HTTPS://CAMACOES.COM.CO/COMISIONES/;
HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/1ZXVV-D5U4LDIHIBQMVN-P8HLVIR3BPY_?USP=SHARING.

LA PROBLEMÁTICA SE EXPRESA EN LA BAJA VELOCIDAD DE APROPIACIÓN DE HERRAMIENTA

CAUSAS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

CAUSAS: LAS CAUSAS QUE ORIGINAN ESTA NECESIDAD/PROBLEMA SON:
1) BRECHA EN CAPACIDADES DIGITALES E IA EN MANDOS MEDIOS Y DIRECTIVOS. AUNQUE LA IA YA ES UNA PRIORIDAD PARA JUNTAS DIRECTIVAS Y CEOS, SEGÚN MICROSOFT EL 40% DE EMPRESAS EN COLOMBIA EXPRESA PREOCUPACIÓN POR LA FALTA DE HABILIDADES PARA APRENDER Y TRABAJAR CON IA, Y EL 25% REPORTA ESCASEZ DE PERSONAL ESPECIALIZADO. ESTA BRECHA LIMITA QUE DIRECTORES, GERENTES Y RESPONSABLES DE PROCESOS CONVIERTAN LA TECNOLOGÍA EN SOLUCIONES APLICABLES A PRODUCTIVIDAD, SERVICIO Y DECISIONES. FUENTE:
HTTPS://BLOGS.MICROSOFT.COM/BLOG/2024/11/12/IDCS-2024-AI-OPPORTUNITY-STUDY-TOP-FIVE-AI-TRENDS-TO-WATCH/

2) FALTA DE METODOLOGÍAS PRÁCTICAS PARA INTEGRAR IA EN LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL. LA COMISIÓN DE IA DE CAMACOES EVIDENCIA QUE LAS EMPRESAS QUE ESTÁN COMENZANDO O IMPLEMENTANDO IA TIENEN

DUDAS Y REQUERIMIENTOS SOBRE TECNOLOGÍA, PROTECCIÓN DE DATOS, CURSOS, HERRAMIENTAS Y BUENA IMPLEMENTACIÓN. ADEMÁS, EL SEGUNDO ENCUENTRO DE LA COMISIÓN TRABAJÓ CUELLOS DE BOTELLA EN COMUNICACIONES, TAREAS ADMINISTRATIVAS Y FINANCIERAS, ACCESO A DATOS Y SOLUCIONES COMO ASISTENTES VIRTUALES, AUTOMATIZACIÓN DE RESPUESTAS, AGENDAMIENTO, ACTAS Y CENTRALIZACIÓN DE BASES. FUENTE: HTTPS://CAMACOES.COM.CO/COMISIONES/

3) REZAGO TRANSVERSAL EN ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍAS EMERGENTES. EL DIAGNÓSTICO CAMACOES 2026 UBICÓ LA LENTITUD EN DIGITALIZACIÓN OPERATIVA COMO CUARTO RETO ENTRE QUINCE PRIORIZADOS, CON 10,21% DE RELEVANCIA, EVIDENCIANDO RIESGO DE PÉRDIDA DE COMPETITIVIDAD POR FALTA DE TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA. ESTE HALLAZGO SE REFUERZA CON EL INFORME SECTORIAL IA DE CAMACOES, QUE SEÑALA RETOS DE IMPLEMENTACIÓN COMO CONOCIMIENTO LIMITADO, ARQUITECTURA DE INFORMACIÓN, ESCASEZ DE DATOS, PRIVACIDAD Y SEGURIDAD, LO QUE CONFIRMA LA NECESIDAD DE FORMACIÓN APLICADA PARA ACELERAR LA ADOPCIÓN DE IA EN PROCESOS, DECISIONES Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE.

FTES. HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/17ZDIBMZSYDAGE5UYE06PDY5QLDI2VUBX?USP=DRIVE_LINK

EFECTOS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

SI NO SE LLEVA A CABO ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN, EL IMPACTO SERÁ NEGATIVO PORQUE

1) LAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y BENEFICIARIAS DE CAMACOES MANTENDRÁN UN USO PRINCIPALMENTE OPERATIVO DE LAS TIC, SIN AVANZAR SUFICIENTEMENTE HACIA AUTOMATIZACIÓN, IA APLICADA Y SOLUCIONES DIGITALES DE MAYOR VALOR. AUNQUE EL DANE REPORTA ALTA UTILIZACIÓN DE INTERNET EN EMPRESAS, EL USO COMERCIAL Y TRANSACCIONAL AÚN ES LIMITADO: EN COMERCIO SOLO EL 11,1% DE EMPRESAS QUE USARON INTERNET VENDIERON POR PLATAFORMA ELECTRÓNICA Y EN INDUSTRIA EL 30,2%, EVIDENCIANDO RIESGO DE REZAGO FRENTE A COMPETIDORES MÁS DIGITALIZADOS
2) DIRECTIVOS, MANDOS MEDIOS Y RESPONSABLES DE PROCESOS SEGUIRÁN CON LIMITACIONES PARA IDENTIFICAR CASOS DE USO DE IA, PRIORIZAR AUTOMATIZACIONES Y CONVERTIR DATOS, HERRAMIENTAS Y PROCESOS EN SOLUCIONES ORGANIZACIONALES APLICABLES. ESTO AFECTARÁ LA EFICIENCIA OPERATIVA, LA COORDINACIÓN ENTRE ÁREAS, LA REDUCCIÓN DE TAREAS REPETITIVAS Y LA OPORTUNIDAD EN LA TOMA DE DECISIONES.
3) PERSISTIRÁ UNA MENOR CAPACIDAD PARA MEJORAR PROCESOS, EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y GESTIÓN COMERCIAL MEDIANTE TECNOLOGÍAS DIGITALES. EL DANE EVIDENCIA QUE LAS TIC SON FACTOR CLAVE PARA MEJORAR DESEMPEÑO PRODUCTIVO Y PRODUCTIVIDAD, Y QUE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL REQUIERE PREPARACIÓN DEL SECTOR PRODUCTIVO Y CAPACITACIÓN DEL TALENTO HUMANO PARA APROVECHAR OPORTUNIDADES DE LA 4RI.
4) SE DEBILITARÁ LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL REPRESENTADO POR CAMACOES, PORQUE LA NECESIDAD PRIORIZADA —LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA— SEGUIRÁ AFECTANDO MODERNIZACIÓN, INNOVACIÓN, SERVICIO Y ADAPTACIÓN TECNOLÓGICA. ESTA NECESIDAD FUE IDENTIFICADA COMO CUARTO RETO ENTRE QUINCE PRIORIZADOS, CON 10,21% DE RELEVANCIA EN EL DIAGNÓSTICO CAMACOES 2026.
HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/1BXOROZKMLQ9X1-BXUFWMDWFSNLSBN548?USP=DRIVE_LINK HTTPS://CAMACOES.COM.CO/COMISIONES/

OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

FORTALECER LAS COMPETENCIAS EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA, TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y AUTOMATIZACIÓN EN TRABAJADORES DE NIVEL MEDIO Y DIRECTIVO VINCULADOS A EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES, PARA QUE COMPRENDAN, DISEÑEN Y PRIORICEN SOLUCIONES ORGANIZACIONALES ORIENTADAS A LA MEJORA DE PROCESOS, LA TOMA DE DECISIONES Y LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE, MEDIANTE EL USO PRÁCTICO DE HERRAMIENTAS DE IA, DIAGNÓSTICO DIGITAL, ANÁLISIS DE PROCESOS, AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS DE TRABAJO Y METODOLOGÍAS APLICADAS DE IDENTIFICACIÓN DE CASOS DE USO.

LA ACCIÓN PERMITIRÁ QUE LOS BENEFICIARIOS IDENTIFIQUEN BRECHAS DE DIGITALIZACIÓN OPERATIVA, RECONOZCAN PROCESOS CRÍTICOS SUSCEPTIBLES DE AUTOMATIZACIÓN, ESTRUCTUREN SOLUCIONES APLICABLES A TAREAS OPERATIVAS, ADMINISTRATIVAS, COMERCIALES O DE SERVICIO, Y FORMULEN ACCIONES DE MEJORA ACORDES CON LAS CAPACIDADES REALES DE SUS ORGANIZACIONES. CON ELLO, SE CONTRIBUYE A QUE LAS EMPRESAS MEJOREN SU PRODUCTIVIDAD MEDIANTE LA REDUCCIÓN DE TAREAS REPETITIVAS, LA OPTIMIZACIÓN DE TIEMPOS, LA ARTICULACIÓN ENTRE ÁREAS Y EL USO MÁS EFICIENTE DE INFORMACIÓN PARA LA GESTIÓN; Y AUMENTEN SU COMPETITIVIDAD MEDIANTE UNA MEJOR CAPACIDAD DE RESPUESTA, INNOVACIÓN, ATENCIÓN AL CLIENTE, ADAPTACIÓN TECNOLÓGICA Y APROVECHAMIENTO DE HERRAMIENTAS DIGITALES FRENTE A MERCADOS MÁS DINÁMICOS.

ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN DA RESPUESTA PARCIAL A LA NECESIDAD DETECTADA Y A LOS RETOS DE FORMACIÓN DE CAMACOES, PORQUE SE ALINEA CON SU OBJETO SOCIAL Y AGENDA ESTRATÉGICA AL FORTALECER CAPACIDADES EMPRESARIALES PARA LA MODERNIZACIÓN ORGANIZACIONAL, LA COOPERACIÓN, LA INNOVACIÓN, LA DIGITALIZACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL COLOMBIA–ESPAÑA. ASIMISMO, RESPONDE AL RETO “LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA”, PRIORIZADO EN EL DIAGNÓSTICO CAMACOES 2026, Y SE ARTICULA CON EL RETO NACIONAL DSNFT DE TECNOLOGÍAS DIGITALES, INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD, Y CON EL COMPONENTE ESTRATÉGICO DE USO CONCRETO Y APLICABLE DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL.

JUSTIFICACIÓN (FORMACIÓN EN EL PUESTO DE TRABAJO)

LA AF SE DESARROLLARÁ BAJO METODOLOGÍA TIPO BOOTCAMP EN BOGOTÁ D.C. Y NARIÑO, CONSIDERANDO SU PERTINENCIA PARA FORTALECER CAPACIDADES APLICADAS EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN ORGANIZACIONAL, TOMA DE DECISIONES GERENCIALES, INTEGRACIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS Y GESTIÓN DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y VINCULADAS A LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES.

LA SELECCIÓN DE BOGOTÁ SE SUSTENTA EN QUE ES LA SEDE PRINCIPAL DE CAMACOES Y CONSTITUYE UN PUNTO ESTRATÉGICO PARA LA ARTICULACIÓN CON EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL. ESTA UBICACIÓN FACILITA LA CONVOCATORIA, COORDINACIÓN LOGÍSTICA Y ACOMPAÑAMIENTO TÉCNICO REQUERIDO PARA UNA ACCIÓN INTENSIVA, PRÁCTICA Y ORIENTADA A RESULTADOS, EN LA CUAL LOS PARTICIPANTES DEBERÁN EXPLORAR, EVALUAR, PRIORIZAR, AJUSTAR Y SUSTENTAR SOLUCIONES DIGITALES APLICABLES A PROCESOS OPERATIVOS, ADMINISTRATIVOS Y DE GESTIÓN EMPRESARIAL.

LA SELECCIÓN DE NARIÑO SE SUSTENTA EN LA NECESIDAD DE DESCENTRALIZAR CAPACIDADES RELACIONADAS CON TRANSFORMACIÓN DIGITAL, INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN Y PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL HACIA TERRITORIOS DONDE CAMACOES YA HA CONTEMPLADO COBERTURA

EN ACCIONES DE FORMACIÓN PREVIAS DESARROLLADAS EN EL MARCO DEL PFCE. EN ESTE SENTIDO, LA EJECUCIÓN DE LA AF EN NARIÑO PERMITE DAR CONTINUIDAD AL FORTALECIMIENTO TERRITORIAL DE COMPETENCIAS DIGITALES APLICADAS, FAVORECIENDO QUE TRABAJADORES DE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y DE LA CADENA PRODUCTIVA PUEDAN IDENTIFICAR ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN CON IA GENERATIVA, MODELOS DE LENGUAJE, AUTOMATIZACIÓN DOCUMENTAL, HERRAMIENTAS LOW-CODE/NO-CODE, TABLEROS DE DECISIÓN, SISTEMAS DE ALERTAS, TRAZABILIDAD Y ANÁLISIS DE INFORMACIÓN PARA MEJORAR PROCESOS REALES DE GESTIÓN.

POR SU CARÁCTER INTENSIVO Y APLICADO, EL BOOTCAMP PERMITIRÁ QUE LOS PARTICIPANTES AVANCEN DESDE LA IDENTIFICACIÓN INICIAL DE OPORTUNIDADES DE AUTOMATIZACIÓN HASTA LA ESTRUCTURACIÓN Y SUSTENTACIÓN DE UNA SOLUCIÓN ORGANIZACIONAL DIGITAL, INTEGRANDO PROCESOS INTERNOS, DECISIONES GERENCIALES, ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE. ESTA METODOLOGÍA FAVORECE LA GENERACIÓN DE ENTREGABLES CONCRETOS, TALES COMO MAPAS DE PROCESOS, ALTERNATIVAS DE AUTOMATIZACIÓN, CRITERIOS DE PRIORIZACIÓN, ANÁLISIS DE RIESGOS PRELIMINARES, REQUERIMIENTOS FUNCIONALES, INDICADORES DE IMPACTO ESPERADO Y SUSTENTACIÓN TIPO PITCH.

LA EJECUCIÓN DE LA AF EN BOGOTÁ Y NARIÑO CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS, AL PROMOVER EL USO PRÁCTICO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y HERRAMIENTAS DIGITALES PARA REDUCIR TIEMPOS DE RESPUESTA, OPTIMIZAR FLUJOS DE TRABAJO, FORTALECER EL SEGUIMIENTO DE INDICADORES, MEJORAR LA TRAZABILIDAD DE LA INFORMACIÓN, APOYAR LA TOMA DE DECISIONES GERENCIALES Y FACILITAR LA ARTICULACIÓN ENTRE ACTORES, PROVEEDORES, CLIENTES, MIPYMES Y UNIDADES PRODUCTIVAS VINCULADAS AL ECOSISTEMA EMPRESARIAL DE CAMACOES.

DATOS DEL EVENTO

EVENTO DE FORMACIÓN
TALLER-BOOTCAMP

MODALIDAD DE FORMACIÓN
PRESENCIAL

METODOLOGÍA DE FORMACIÓN
TEÓRICO - PRÁCTICA

GRUPOS Y BENEFICIARIOS

N.° DE HORAS POR GRUPO
16

N.° DE GRUPOS
2

BENEFICIARIOS PRESENCIALES / GRUPO
30

BENEFICIARIOS VIRTUALES / GRUPO
0

TOTAL DE HORAS DE LA AF
32

TOTAL DE BENEFICIARIOS DE LA AF
60

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

ÁREAS FUNCIONALES

DIRECCIÓN | INNOVACIÓN | TECNOLOGÍA | CALIDAD

COMO GESTIÓN DE PROCESOS Y TRANSFORMACIÓN ORGANIZACIONAL

JUSTIFICACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES

LAS ÁREAS FUNCIONALES SELECCIONADAS —DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, TECNOLOGÍA, CALIDAD Y OTRO, ENTENDIDO COMO GESTIÓN DE PROCESOS Y TRANSFORMACIÓN ORGANIZACIONAL— SON PERTINENTES PORQUE CONCENTRAN LA TOMA DE DECISIONES, LA MEJORA CONTINUA, LA COORDINACIÓN TECNOLÓGICA, LA MODERNIZACIÓN DE PROCESOS Y LA ADOPCIÓN DE SOLUCIONES DIGITALES DENTRO DE LAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES. SU PARTICIPACIÓN ES ESTRATÉGICA PARA RESPONDER A LA NECESIDAD IDENTIFICADA EN EL DIAGNÓSTICO DEL GREMIO RELACIONADA CON LA LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA, DADO QUE ESTAS ÁREAS INCIDEN DIRECTAMENTE EN LA PRODUCTIVIDAD, EFICIENCIA, CALIDAD DEL SERVICIO, TRAZABILIDAD, USO DE DATOS Y CAPACIDAD DE INNOVACIÓN EMPRESARIAL.

LA RELACIÓN DE ESTAS ÁREAS CON LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ES DIRECTA. DIRECCIÓN REQUIERE CAPACIDADES PARA PRIORIZAR CASOS DE USO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, ORIENTAR DECISIONES ESTRATÉGICAS Y LIDERAR PROCESOS DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL. INNOVACIÓN NECESITA HERRAMIENTAS PARA CONVERTIR OPORTUNIDADES TECNOLÓGICAS EN SOLUCIONES ORGANIZACIONALES APLICABLES. TECNOLOGÍA PARTICIPA EN LA COMPRENSIÓN, SELECCIÓN E INTEGRACIÓN DE HERRAMIENTAS DIGITALES, DATOS, AUTOMATIZACIÓN Y FLUJOS DE TRABAJO. CALIDAD APORTA LA VISIÓN DE MEJORA CONTINUA, ESTANDARIZACIÓN, REDUCCIÓN DE REPROCESOS, CONTROL DE PROCESOS Y FORTALECIMIENTO DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE DESDE LA EFICIENCIA OPERATIVA. OTRO PERMITE INCLUIR PERFILES RESPONSABLES DE ARTICULAR ÁREAS INTERNAS, DIAGNOSTICAR CUELLOS DE BOTELLA, DOCUMENTAR FLUJOS Y FACILITAR LA ADOPCIÓN PRÁCTICA DE IA EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL.

LOS NIVELES OCUPACIONALES SELECCIONADOS, MEDIO Y ALTA DIRECCIÓN, SON ADECUADOS PORQUE LA ACCIÓN REQUIERE BENEFICIARIOS CON CAPACIDAD DE ANÁLISIS, COORDINACIÓN, PRIORIZACIÓN Y TOMA DE DECISIONES. ESTA SELECCIÓN SE REFLEJA EN LOS CUOC 12230, 13302, 12199, 13492 Y 24210, ASOCIADOS A DIRECTORES Y GERENTES DE INGENIERÍA, INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO; SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y PROCESAMIENTO DE DATOS; ADMINISTRACIÓN Y SERVICIOS; SERVICIOS Y PROCESOS DE NEGOCIO; Y PROFESIONALES Y ANALISTAS DE GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN. ESTOS PERFILES PUEDEN IDENTIFICAR PROCESOS CRÍTICOS, PRIORIZAR AUTOMATIZACIONES, ANALIZAR INFORMACIÓN, DISEÑAR SOLUCIONES ORGANIZACIONALES CON IA Y ORIENTAR ACCIONES DE MEJORA ACORDES CON LAS CAPACIDADES REALES DE SUS EMPRESAS.

AL BENEFICIAR ESTAS ÁREAS, NIVELES Y OCUPACIONES, LA ACCIÓN PERMITIRÁ QUE LOS TRABAJADORES COMPRENDAN Y APLIQUEN HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN Y DIAGNÓSTICO DIGITAL PARA OPTIMIZAR TIEMPOS, REDUCIR TAREAS REPETITIVAS, MEJORAR LA COORDINACIÓN ENTRE ÁREAS, FORTALECER LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN DATOS Y ELEVAR LA CALIDAD DE LOS PROCESOS INTERNOS. EN CONSECUENCIA, LAS EMPRESAS PODRÁN AVANZAR HACIA MODELOS DE GESTIÓN MÁS ÁGILES, EFICIENTES E INNOVADORES, AUMENTANDO SU PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD EN EL ECOSISTEMA EMPRESARIAL REPRESENTADO POR CAMACOES.

NIVELES OCUPACIONALES

MEDIO | ALTA DIRECCIÓN

JUSTIFICACIÓN DE NIVELES OCUPACIONALES

LOS NIVELES OCUPACIONALES SELECCIONADOS —MEDIO Y ALTA DIRECCIÓN— SON PERTINENTES PARA ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN PORQUE LA ADOPCIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL ORGANIZACIONAL REQUIERE TRABAJADORES CON CAPACIDAD DE ANÁLISIS, COORDINACIÓN, PRIORIZACIÓN Y TOMA DE DECISIONES. LA ACCIÓN NO ESTÁ ORIENTADA AL USO BÁSICO DE HERRAMIENTAS DIGITALES, SINO AL DISEÑO DE SOLUCIONES ORGANIZACIONALES APLICABLES A PROCESOS, DATOS, DECISIONES, CALIDAD Y MEJORA DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL.

EL NIVEL DE ALTA DIRECCIÓN ES NECESARIO PORQUE AGRUPA DIRECTORES Y GERENTES RESPONSABLES DE ORIENTAR LA ESTRATEGIA, DEFINIR PRIORIDADES, APROBAR INICIATIVAS, ASIGNAR RECURSOS Y CONECTAR LA ADOPCIÓN TECNOLÓGICA CON LOS OBJETIVOS DE PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN DE LA EMPRESA. EN ESTE NIVEL SE UBICAN OCUPACIONES COMO DIRECTORES Y GERENTES DE INGENIERÍA, INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO; SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y PROCESAMIENTO DE DATOS; ADMINISTRACIÓN Y SERVICIOS; Y SERVICIOS Y PROCESOS DE NEGOCIO. ESTOS PERFILES TIENEN INCIDENCIA DIRECTA EN LA MODERNIZACIÓN DE LA GESTIÓN, LA INTEGRACIÓN DE TECNOLOGÍAS DIGITALES, LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN INFORMACIÓN Y LA IMPLEMENTACIÓN PROGRESIVA DE SOLUCIONES DE IA.

EL NIVEL MEDIO TAMBIÉN ES CLAVE PORQUE AGRUPA PROFESIONALES, ANALISTAS, COORDINADORES Y LÍDERES DE PROCESO QUE CONOCEN LA OPERACIÓN, IDENTIFICAN CUELLOS DE BOTELLA, LEVANTAN INFORMACIÓN, DOCUMENTAN FLUJOS, ANALIZAN DATOS Y PROPONEN MEJORAS. EN ESTE NIVEL SE UBICAN PERFILES COMO PROFESIONALES Y ANALISTAS DE GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN, QUIENES PUEDEN TRADUCIR LAS DECISIONES ESTRATÉGICAS EN ACCIONES CONCRETAS DE AUTOMATIZACIÓN, ESTANDARIZACIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL.

LA COMBINACIÓN DE ALTA DIRECCIÓN Y NIVEL MEDIO PERMITE ARTICULAR VISIÓN ESTRATÉGICA CON CONOCIMIENTO OPERATIVO. MIENTRAS LA ALTA DIRECCIÓN DEFINE ENFOQUE, VIABILIDAD Y PRIORIDADES, EL NIVEL MEDIO APORTA INFORMACIÓN SOBRE PROCESOS, TAREAS REPETITIVAS, OPORTUNIDADES DE AUTOMATIZACIÓN Y CONDICIONES REALES DE IMPLEMENTACIÓN. ESTA ARTICULACIÓN ES CLAVE PARA QUE LAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y BENEFICIARIAS DE CAMACOES AVANCEN EN LA SUPERACIÓN DE LA LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA IDENTIFICADA EN EL DIAGNÓSTICO DEL GREMIO.

AL BENEFICIAR ESTOS NIVELES, LA ACCIÓN CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD MEDIANTE LA OPTIMIZACIÓN DE TIEMPOS, REDUCCIÓN DE REPROCESOS, AUTOMATIZACIÓN DE TAREAS Y MEJOR USO DE INFORMACIÓN. ASIMISMO, FORTALECERÁ LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL AL DESARROLLAR CAPACIDADES PARA DISEÑAR SOLUCIONES CON IA, MEJORAR LA CALIDAD DE LOS PROCESOS Y AVANZAR HACIA MODELOS DE GESTIÓN MÁS ÁGILES, EFICIENTES E INNOVADORES.

OCUPACIONES CUOC

12230 - DIRECTORES Y GERENTES DE INGENIERÍA, INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

13302 - DIRECTORES Y GERENTES DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y PROCESAMIENTO DE DATOS

12199 - DIRECTORES Y GERENTES DE ADMINISTRACIÓN Y SERVICIOS NO CLASIFICADOS EN OTRAS OCUPACIONES

13492 - DIRECTORES Y GERENTES DE SERVICIOS Y PROCESOS DE NEGOCIO

24210 - PROFESIONALES Y ANALISTAS DE GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN

DATOS NUMÉRICOS DE BENEFICIARIOS

TRABAJADORES MUJERES
34

EN CONDICIÓN DE DISCAPACIDAD
0

EMPRESAS CON MODELO BIC
0

MIPYMES (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS MIPYMES
7

N.º DE TRABAJADORES DE EMPRESAS MIPYMES
14

JUSTIFICACIÓN MIPYMES Y TRABAJADORES A BENEFICIAR

LA PARTICIPACIÓN DE 7 MIPYMES Y 14 TRABAJADORES DE MIPYMES EN ESTA ACCION DE FORMACIÓN SE JUSTIFICA PORQUE ESTE SEGMENTO EMPRESARIAL REQUIERE FORTALECER CAPACIDADES PRÁCTICAS PARA ADOPTAR INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN Y HERRAMIENTAS DIGITALES APLICADAS A LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL. EN LAS MIPYMES, LA LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA PUEDE GENERAR MAYORES AFECTACIONES SOBRE PRODUCTIVIDAD, TRAZABILIDAD, CALIDAD, USO DE DATOS, TIEMPOS DE RESPUESTA Y CAPACIDAD DE INNOVACIÓN, DEBIDO A QUE SUELEN CONTAR CON RECURSOS MÁS LIMITADOS PARA ACCEDER A CONSULTORÍA ESPECIALIZADA, TALENTO DIGITAL, SISTEMAS INTEGRADOS O SOLUCIONES TECNOLÓGICAS AVANZADAS.

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PERMITIRÁ QUE LOS TRABAJADORES DE MIPYMES, UBICADOS EN NIVELES MEDIO Y ALTA DIRECCIÓN, COMPRENDAN Y APLIQUEN METODOLOGÍAS PARA IDENTIFICAR PROCESOS CRÍTICOS, DIAGNOSTICAR CUELLOS DE BOTELLA, PRIORIZAR CASOS DE USO DE IA, AUTOMATIZAR TAREAS REPETITIVAS Y ESTRUCTURAR SOLUCIONES ORGANIZACIONALES ACORDES CON LAS CAPACIDADES REALES DE SUS EMPRESAS. ESTO ES ESPECIALMENTE PERTINENTE PARA ÁREAS FUNCIONALES COMO DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, TECNOLOGÍA, CALIDAD Y GESTIÓN DE PROCESOS, PORQUE DESDE ALLÍ SE TOMAN DECISIONES, SE COORDINAN MEJORAS, SE DOCUMENTAN FLUJOS, SE INTEGRAN HERRAMIENTAS DIGITALES Y SE ORIENTA LA MODERNIZACIÓN DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL.

LA INCLUSIÓN DE ESTOS TRABAJADORES CONTRIBUYE DIRECTAMENTE AL CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO EN TRANSFORMACIÓN DIGITAL E INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA. AL FORTALECER SUS COMPETENCIAS, LAS MIPYMES PODRÁN MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD MEDIANTE LA OPTIMIZACIÓN DE TIEMPOS, REDUCCIÓN DE REPROCESOS, ESTANDARIZACIÓN DE PROCESOS, MEJOR USO DE INFORMACIÓN Y MAYOR COORDINACIÓN ENTRE ÁREAS. ASIMISMO, PODRÁN INCREMENTAR SU COMPETITIVIDAD AL DESARROLLAR CAPACIDADES PARA RESPONDER CON MAYOR AGILIDAD A LOS CAMBIOS DEL MERCADO, MEJORAR LA CALIDAD DEL SERVICIO, INCORPORAR INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y AVANZAR HACIA MODELOS DE GESTIÓN MÁS EFICIENTES, SOSTENIBLES Y ORIENTADOS A RESULTADOS.

ESTA PARTICIPACIÓN TAMBIÉN ES COHERENTE CON LA MODALIDAD GREMIO, PORQUE CAMACOES ACTÚA COMO ARTICULADOR DE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE SU ECOSISTEMA EMPRESARIAL, PROMOVIENDO TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO, MODERNIZACIÓN ORGANIZACIONAL Y FORTALECIMIENTO COMPETITIVO. LA ACCIÓN DA RESPUESTA PARCIAL A LA NECESIDAD DETECTADA EN EL DIAGNÓSTICO CAMACOES 2026 RELACIONADA CON LA LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA,

PRIORIZADA COMO CUARTO RETO CON 10,21% DE RELEVANCIA, AL PERMITIR QUE TRABAJADORES DE MIPYMES DESARROLLEN CAPACIDADES APLICABLES PARA DISEÑAR SOLUCIONES CON IA, AUTOMATIZACIÓN Y ANÁLISIS DE PROCESOS QUE APORTEN A LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DEL TEJIDO EMPRESARIAL REPRESENTADO POR EL GREMIO.

CADENA PRODUCTIVA (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS DE LA CADENA PRODUCTIVA

5

N.º DE TRABAJADORES DE LA CADENA PRODUCTIVA

10

JUSTIFICACIÓN CADENA PRODUCTIVA

LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS DE LA AF PERTENECEN A SECTORES EMPRESARIALES TRANSVERSALES REPRESENTADOS POR CAMACOES, RELACIONADOS CON SERVICIOS EMPRESARIALES, TECNOLOGÍA, INNOVACIÓN, GESTIÓN ORGANIZACIONAL, CIO, INDUSTRIA Y ACTIVIDADES DE APOYO A LA TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA. ESTOS SECTORES DESEMPEÑAN UN PAPEL ESTRATÉGICO EN LA GENERACIÓN DE VALOR, LA MODERNIZACIÓN EMPRESARIAL,, LA INCORPORACIÓN DE TECNOLOGÍAS DIGITALES Y EL FORTALECIMIENTO COMPETITIVO DE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES VINCULADOS AL ECOSISTEMA DEL GREMIO.

LA SELECCIÓN DE LOS TRABAJADORES BENEFICIARIOS RESPONDE A NECESIDADES IDENTIFICADAS EN MATERIA DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL, IA APLICADA, AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS, USO DE DATOS, MEJORA CONTINUA Y GESTIÓN ORGANIZACIONAL. ESTAS BRECHAS AFECTAN LA CAPACIDAD DE LAS ORGANIZACIONES PARA OPTIMIZAR TIEMPOS, REDUCIR REPROCESOS, TOMAR DECISIONES CON INFORMACIÓN, FORTALECER LA INNOVACIÓN Y RESPONDER CON MAYOR AGILIDAD A LAS EXIGENCIAS DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD.

LOS BENEFICIARIOS SON PRINCIPALMENTE TRABAJADORES QUE DESEMPEÑAN FUNCIONES EN LAS ÁREAS DE DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, TECNOLOGÍA, CALIDAD Y GESTIÓN DE PROCESOS/TRANSFORMACIÓN ORGANIZACIONAL, OCUPANDO CARGOS DE NIVEL MEDIO Y ALTA DIRECCIÓN. SU PARTICIPACIÓN RESULTA DETERMINANTE PARA IDENTIFICAR CUELLOS DE BOTELLA, PRIORIZAR OPORTUNIDADES DE AUTOMATIZACIÓN, DISEÑAR SOLUCIONES CON IA, MEJORAR FLUJOS DE TRABAJO, FORTALECER LA COORDINACIÓN ENTRE ÁREAS Y FACILITAR LA ADOPCIÓN PROGRESIVA DE TECNOLOGÍAS DIGITALES.

LA AF IMPACTARÁ DIFERENTES ESLABONES DE LA CADENA PRODUCTIVA, ENTRE ELLOS GESTIÓN ORGANIZACIONAL, SOPORTE TECNOLÓGICO, ADMINISTRACIÓN, PROCESOS DE NEGOCIO, CALIDAD, SERVICIOS, RELACIONAMIENTO CON CLIENTES, SEGUIMIENTO INTERNO Y TOMA DE DECISIONES. ESTOS ESLABONES CONECTAN LA OPERACIÓN INTERNA DE LAS EMPRESAS CON LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS, LA ARTICULACIÓN CON ALIADOS, LA EFICIENCIA DE LOS PROCESOS Y LA GENERACIÓN DE VALOR PARA CLIENTES, PROVEEDORES Y DEMÁS ACTORES DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL.

LA PARTICIPACIÓN DE ESTOS ESLABONES PERMITIRÁ FORTALECER LOS ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS MEDIANTE LA MEJORA DE LA COORDINACIÓN ENTRE ÁREAS, LA INTEGRACIÓN DE HERRAMIENTAS DIGITALES, LA ESTANDARIZACIÓN DE PROCESOS, EL USO MÁS EFICIENTE DE INFORMACIÓN, LA REDUCCIÓN DE TAREAS REPETITIVAS Y LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO ENTRE ACTORES. ESTO PROMOVERÁ MAYORES NIVELES DE PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD, INNOVACIÓN Y CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN EN LAS EMPRESAS VINCULADAS A LA CADENA PRODUCTIVA REPRESENTADA POR CAMACOES.

FINALMENTE, LA AF CONTRIBUIRÁ AL CIERRE DE BRECHAS DE TALENTO HUMANO ESPECIALIZADO, FORTALECIENDO LAS CAPACIDADES TÉCNICAS Y ORGANIZACIONALES DE LOS TRABAJADORES PARA RESPONDER A LAS TENDENCIAS DE IA, AUTOMATIZACIÓN, TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y GESTIÓN BASADA EN DATOS. DE ESTA MANERA, LOS BENEFICIARIOS PODRÁN GENERAR MAYOR VALOR AGREGADO EN SUS ORGANIZACIONES Y APORTAR A LA SUPERACIÓN DE LA LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA IDENTIFICADA EN EL DIAGNÓSTICO CAMACOES 2026.

ECONOMÍA CAMPESINA (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

ECONOMÍA POPULAR (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

SECTORES Y SUBSECTORES DEL BENEFICIARIO

SECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

TRANSVERSAL

SUBSECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

TRANSVERSAL

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SECTOR(ES)

TRANSVERSAL

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SUBSECTOR(ES)

TRANSVERSAL

JUSTIFICACIÓN DE SECTORES Y SUBSECTORES

SE SELECCIONA EL SECTOR TRANSVERSAL Y EL SUBSECTOR TRANSVERSAL PORQUE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN NO ESTÁ DIRIGIDA A UNA ACTIVIDAD ECONÓMICA ESPECÍFICA, SINO AL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES APLICABLES A DISTINTOS TIPOS DE EMPRESAS REPRESENTADAS POR CAMACOES, ESPECIALMENTE EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS, TRANSFORMACIÓN DIGITAL, TOMA DE DECISIONES BASADA EN DATOS, CALIDAD, INNOVACIÓN Y GESTIÓN ORGANIZACIONAL.

DE ACUERDO CON LA BASE DE AFILIADOS REPORTADA POR CAMACOES, EL GREMIO CUENTA CON 186 EMPRESAS AFILIADAS Y UNA COMPOSICIÓN AGRUPADA EN CINCO SECTORES: TRANSVERSAL, 41,3%; SERVICIOS, 36,6%; INDUSTRIAL, 17,7%; PRIMARIO Y EXTRACTIVO, 2,7%; Y COMERCIO, 1,6%. ESTA COMPOSICIÓN EVIDENCIA QUE EL GREMIO REPRESENTA UN ECOSISTEMA EMPRESARIAL DIVERSO, EN EL CUAL PREDOMINAN EMPRESAS CON NECESIDADES COMUNES DE MODERNIZACIÓN, EFICIENCIA OPERATIVA, INNOVACIÓN, DIGITALIZACIÓN Y MEJORA DE LA GESTIÓN, INDEPENDIENTEMENTE DEL SECTOR ECONÓMICO ESPECÍFICO AL QUE PERTENEZCAN.

LA SELECCIÓN DEL SECTOR Y SUBSECTOR TRANSVERSAL ES PERTINENTE PORQUE LA NECESIDAD DETECTADA —LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA— AFECTA DE MANERA COMÚN A EMPRESAS DE DIFERENTES SECTORES REPRESENTADOS POR EL GREMIO. ESTA BRECHA INCIDE EN LA PRODUCTIVIDAD, LA TRAZABILIDAD, LA CALIDAD DEL SERVICIO, EL USO DE INFORMACIÓN, LA COORDINACIÓN ENTRE ÁREAS, LA REDUCCIÓN DE REPROCESOS Y LA CAPACIDAD DE RESPUESTA FRENTE A MERCADOS CADA VEZ MÁS DINÁMICOS Y EXIGENTES. POR ELLO, LA ACCIÓN DE FORMACIÓN BUSCA DESARROLLAR COMPETENCIAS QUE PUEDAN APLICARSE EN PROCESOS ADMINISTRATIVOS, TECNOLÓGICOS, OPERATIVOS, DE CALIDAD, INNOVACIÓN, GESTIÓN DE PROCESOS Y TOMA DE DECISIONES.

EL ENFOQUE TRANSVERSAL PERMITE BENEFICIAR A TRABAJADORES DE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y DE LA CADENA PRODUCTIVA QUE PARTICIPAN EN ÁREAS FUNCIONALES COMO DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, TECNOLOGÍA, CALIDAD Y GESTIÓN DE PROCESOS/TRANSFORMACIÓN ORGANIZACIONAL, OCUPANDO NIVELES MEDIO Y ALTA DIRECCIÓN. ESTOS PERFILES TIENEN CAPACIDAD PARA IDENTIFICAR CUELLOS DE BOTELLA, PRIORIZAR OPORTUNIDADES DE AUTOMATIZACIÓN, DISEÑAR SOLUCIONES CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL, MEJORAR FLUJOS DE TRABAJO Y ORIENTAR LA ADOPCIÓN PROGRESIVA DE TECNOLOGÍAS DIGITALES EN SUS ORGANIZACIONES.

ASIMISMO, LA CLASIFICACIÓN TRANSVERSAL SE ALINEA CON EL OBJETO SOCIAL Y LA NATURALEZA GREMIAL DE CAMACOES, PORQUE PERMITE FORTALECER CAPACIDADES EMPRESARIALES COMUNES A SU BASE AFILIADA, PROMOVER TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO ENTRE SECTORES, IMPULSAR LA COOPERACIÓN EMPRESARIAL Y MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DEL ECOSISTEMA COLOMBIA–ESPAÑA. LA ACCIÓN CONTRIBUIRÁ AL CIERRE DE BRECHAS DE TALENTO HUMANO ESPECIALIZADO Y AL FORTALECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD MEDIANTE SOLUCIONES APLICABLES A MÚLTIPLES REALIDADES EMPRESARIALES, SIN LIMITAR EL IMPACTO DE LA FORMACIÓN A UN SOLO SECTOR O SUBSECTOR ECONÓMICO

UNIDADES TEMÁTICAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN (5)

UT N.º 1 — 1 DIAGNÓSTICO DIGITAL ORGANIZACIONAL

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
3	1	4

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.2.4 HONORARIOS - CAPACITADOR INTERNACIONAL - PROFESIONAL CON TITULO DE MAESTRIA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MINIMO DE CINCO (5) AÑOS	4

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.2.4 HONORARIOS - CAPACITADOR INTERNACIONAL - PROFESIONAL CON TITULO DE MAESTRIA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MINIMO DE CINCO (5) AÑOS	4

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) APLICACIÓN DE METODOLOGÍAS DE AUDITORÍA DIGITAL PARA MAPEAR EL ESTADO TECNOLÓGICO REAL DE LA ORGANIZACIÓN, IDENTIFICANDO BRECHAS OPERATIVAS Y NIVELES DE MADUREZ EN DIGITALIZACIÓN.
2) ANÁLISIS DE KPI DIGITALES PARA EVALUAR LA EFICIENCIA DE PROCESOS CRÍTICOS EN OPERACIONES, LOGÍSTICA Y GESTIÓN ORGANIZACIONAL.
3) CARACTERIZACIÓN DE ECOSISTEMAS TECNOLÓGICOS MEDIANTE MARCOS DE MADUREZ DIGITAL Y MODELOS DE REFERENCIA SECTORIAL.
4) DISEÑO COLABORATIVO DE MAPAS DE CALOR DE DIGITALIZACIÓN PARA PRIORIZAR INTERVENCIONES SEGÚN IMPACTO EN PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD.
5)CONSOLIDACIÓN DEL DIAGNÓSTICO Y FORMULACIÓN TÉCNICA DEL RETO PRODUCTIVO, ALINEADO CON OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y CAPACIDADES REALES.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE EVALUAR EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL Y FORMULAR TÉCNICAMENTE UN RETO PRODUCTIVO DE MEJORA ORGANIZACIONAL, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE METODOLOGÍAS DE DIAGNÓSTICO TECNOLÓGICO, ANÁLISIS DE BRECHAS DIGITALES, KPI DE PROCESOS CRÍTICOS, MAPAS DE CALOR Y MARCOS DE REFERENCIA DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL, EN EMPRESAS DEL SECTOR TRANSVERSAL AFILIADAS, ALIADAS Y DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES, IDENTIFICANDO PROCESOS SUSCEPTIBLES DE AUTOMATIZACIÓN, ACTIVOS DIGITALES EXISTENTES Y PRIORIDADES ESTRATÉGICAS DE MODERNIZACIÓN QUE SIRVAN DE BASE PARA LA DEFINICIÓN DE SOLUCIONES ORGANIZACIONALES CON IA.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

TORBELLINO DE IDEAS | DISCUSIÓN Y DEBATES EN GRUPO | INFOGRAFÍA

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 2 — 2 INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA A PROCESOS ORGANIZACIONALES

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
3	1	4

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.2.4 HONORARIOS - CAPACITADOR INTERNACIONAL - PROFESIONAL CON TITULO DE MAESTRIA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MINIMO DE CINCO (5) AÑOS	4
R01.2.4 HONORARIOS - CAPACITADOR INTERNACIONAL - PROFESIONAL CON TITULO DE MAESTRIA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MINIMO DE CINCO (5) AÑOS	4

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) EVALUACIÓN DE HERRAMIENTAS DE IA DISPONIBLES PARA SU APLICACIÓN EN PROCESOS OPERATIVOS, ADMINISTRATIVOS Y DE GESTIÓN EN MEDIANAS EMPRESAS.
2) CONFIGURACIÓN DE MODELOS DE IA GENERATIVA PARA AUTOMATIZAR ANÁLISIS DOCUMENTAL, CLASIFICACIÓN DE DATOS Y GENERACIÓN DE REPORTES EJECUTIVOS.
3) INTEGRACIÓN DE APIS DE IA EN FLUJOS DE TRABAJO MEDIANTE PLATAFORMAS DE BAJO CÓDIGO, OPTIMIZANDO TIEMPOS EN PROCESOS CRÍTICOS.
4) ANÁLISIS COLABORATIVO DE CASOS REALES DE IMPLEMENTACIÓN DE IA EN EMPRESAS COLOMBIANAS, IDENTIFICANDO FACTORES DE ÉXITO, BARRERAS Y RESULTADOS MEDIBLES
5)) DISEÑO DE PROTOTIPOS FUNCIONALES CON IA APLICADOS A PROCESOS ESPECÍFICOS, CON MÉTRICAS DE IMPACTO Y CRITERIOS DE ESCALABILIDAD.
6)EXPLORACIÓN INICIAL DE ALTERNATIVAS CON IA APLICADA A PROCESOS, IDENTIFICANDO AUTOMATIZACIONES, RIESGOS PRELIMINARES E IMPACTO.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE EXPLORAR ALTERNATIVAS INICIALES DE SOLUCIÓN CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA A PROCESOS ORGANIZACIONALES, MEDIANTE EL USO DE IA GENERATIVA, MODELOS DE LENGUAJE, AUTOMATIZACIÓN DOCUMENTAL, ANÁLISIS DE CASOS Y HERRAMIENTAS LOW-CODE/NO-CODE, EN PROCESOS OPERATIVOS, ADMINISTRATIVOS Y DE GESTIÓN DE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES, CLASIFICADAS EN EL SECTOR TRANSVERSAL, IDENTIFICANDO AUTOMATIZACIONES POSIBLES, REQUERIMIENTOS, RIESGOS PRELIMINARES E IMPACTO ESPERADO.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

LECTURA DE TEXTOS | TORBELLINO DE IDEAS | ESTUDIO DE CASO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 3 — 3 AUTOMATIZACIÓN DE DECISIONES GERENCIALES

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
3	1	4

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.2.4 HONORARIOS - CAPACITADOR INTERNACIONAL - PROFESIONAL CON TITULO DE MAESTRIA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MINIMO DE CINCO (5) AÑOS	4
R01.2.4 HONORARIOS - CAPACITADOR INTERNACIONAL - PROFESIONAL CON TITULO DE MAESTRIA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MINIMO DE CINCO (5) AÑOS	4

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) IDENTIFICACIÓN Y MAPEO DE DECISIONES GERENCIALES ASOCIADAS AL RETO SELECCIONADO, DIFERENCIANDO DECISIONES ESTRUCTURADAS, SEMIESTRUCTURADAS Y AQUELLAS QUE REQUIEREN CRITERIO HUMANO.

2) CONFIGURACIÓN DE TABLEROS DE DECISIÓN CON BUSINESS INTELLIGENCE Y REGLAS DE NEGOCIO, INTEGRANDO DATOS EN TIEMPO REAL DE MÚLTIPLES FUENTES.
3) IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMAS DE ALERTAS Y RECOMENDACIONES BASADOS EN MODELOS PREDICTIVOS APLICADOS A INVENTARIOS, PROYECCIONES FINANCIERAS Y RECURSOS.
4) EVALUACIÓN DE RIESGOS DE LA AUTOMATIZACIÓN, INCLUYENDO SESGOS ALGORÍTMICOS, GOBERNANZA DE DATOS Y CUMPLIMIENTO NORMATIVO EN COLOMBIA.
5) DESARROLLO DE FLUJOS DE DECISIÓN AUTOMATIZADA CON MECANISMOS DE AUDITORÍA, TRAZABILIDAD Y CONTROL GERENCIAL.
6) EVALUACIÓN Y PRIORIZACIÓN COLABORATIVA DE ALTERNATIVAS DE AUTOMATIZACIÓN PARA DECISIONES, SEGÚN VIABILIDAD TÉCNICA E IMPACTO.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE EVALUAR Y PRIORIZAR ALTERNATIVAS DE AUTOMATIZACIÓN PARA DECISIONES GERENCIALES, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TABLEROS DE DECISIÓN, REGLAS DE NEGOCIO, SISTEMAS DE ALERTAS, MODELOS PREDICTIVOS, GOBERNANZA DE DATOS Y CRITERIOS DE TRAZABILIDAD Y CONTROL, EN CONTEXTOS DE DIRECCIÓN, COORDINACIÓN Y GESTIÓN DE PROCESOS DE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES, CLASIFICADAS EN EL SECTOR TRANSVERSAL, IDENTIFICANDO OPCIONES VIABLES PARA MEJORAR EL SEGUIMIENTO DE INDICADORES, LA OPORTUNIDAD EN LA TOMA DE DECISIONES Y EL IMPACTO EN PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

LECTURA DE TEXTOS | DISCUSIÓN Y DEBATES EN GRUPO | EXPOSICIONES DEL CAPACITADOR | ESTUDIO DE CASO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 4 — INTEGRACIÓN DIGITAL DE CADENAS PRODUCTIVAS

ARTICULACIÓN CON EL TERRITORIO

Articulación: ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS, ECONOMÍA POPULAR Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
1	1	2

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.2.4 HONORARIOS - CAPACITADOR INTERNACIONAL - PROFESIONAL CON TITULO DE MAESTRIA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MINIMO DE CINCO (5) AÑOS	2
R01.2.4 HONORARIOS - CAPACITADOR INTERNACIONAL - PROFESIONAL CON TITULO DE MAESTRIA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MINIMO DE CINCO (5) AÑOS	2

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) IDENTIFICACIÓN DEL POSICIONAMIENTO DE LA ORGANIZACIÓN EN CADENAS PRODUCTIVAS REGIONALES, ANALIZANDO VÍNCULOS CON ECONOMÍA POPULAR Y TERRITORIOS PRIORITARIOS.
2) APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS DIGITALES E IA PARA MAPEAR ENCADENAMIENTOS LOCALES, DETECTAR CUELLOS DE BOTELLA LOGÍSTICOS Y OPORTUNIDADES CON PROVEEDORES ESTRATÉGICOS.
3) DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE FORTALECIMIENTO COMPETITIVO TERRITORIAL INTEGRANDO CAPACIDADES DIGITALES, CON ENFOQUE EN ESCALABILIDAD PARA MIPYMES.
4) FORMULACIÓN COLABORATIVA DE MODELOS DIGITALES ENTRE ACTORES DEL ENCADENAMIENTO, USANDO PLATAFORMAS DE GESTIÓN COMPARTIDA PARA MEJORAR EFICIENCIA, TRAZABILIDAD Y TRANSFERENCIA DE INFORMACIÓN
5) AJUSTE DE LA ALTERNATIVA PRIORIZADA DESDE LA INTEGRACIÓN DIGITAL DE CADENAS PRODUCTIVAS.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE AJUSTAR ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN DIGITAL CON ENFOQUE DE INTEGRACIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS DE MAPEO DE ENCADENAMIENTOS, ANÁLISIS DE CUELLOS DE BOTELLA, COMPETITIVIDAD TERRITORIAL, COOPERACIÓN EMPRESARIAL Y MODELOS COLABORATIVOS DE GESTIÓN COMPARTIDA, EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES, CLASIFICADAS EN EL SECTOR TRANSVERSAL, ARTICULANDO ACTORES, PROVEEDORES, CLIENTES, MIPYMES Y UNIDADES PRODUCTIVAS VINCULADAS AL ECOSISTEMA EMPRESARIAL PARA FORTALECER TRAZABILIDAD, TRANSFERENCIA DE INFORMACIÓN, PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

ESTUDIO DE CASO | DISCUSIÓN Y DEBATES EN GRUPO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 5 — 5 GESTIÓN AUTOMATIZADA DE EXPERIENCIA DEL CLIENTE

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
2	0	2

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.2.4 HONORARIOS - CAPACITADOR INTERNACIONAL - PROFESIONAL CON TITULO DE MAESTRIA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MINIMO DE CINCO (5) AÑOS	2
R01.2.4 HONORARIOS - CAPACITADOR INTERNACIONAL - PROFESIONAL CON TITULO DE MAESTRIA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MINIMO DE CINCO (5) AÑOS	2

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) ANÁLISIS DEL CICLO DE EXPERIENCIA DEL CLIENTE VINCULADO A LA SOLUCIÓN PROPUESTA, MEDIANTE MAPEO DE VIAJE, IDENTIFICACIÓN DE FRICCIONES Y OPORTUNIDADES DE AUTOMATIZACIÓN.
2) CONFIGURACIÓN DE CHATBOTS Y ASISTENTES VIRTUALES CON IA PARA GESTIÓN AUTOMATIZADA DE SOLICITUDES, QUEJAS Y SEGUIMIENTO POSTVENTA.

3) IMPLEMENTACIÓN DE CRM CON IA PARA SEGMENTACIÓN DINÁMICA, PERSONALIZACIÓN DE COMUNICACIONES Y AUTOMATIZACIÓN DEL RELACIONAMIENTO.
4) DISEÑO DE FLUJOS PARA MEDICIÓN CONTINUA DE SATISFACCIÓN, PROCESAMIENTO DE RETROALIMENTACIÓN Y GENERACIÓN DE PLANES DE MEJORA.
5) EVALUACIÓN DEL IMPACTO MEDIANTE NPS AUTOMATIZADO, TASA DE RESOLUCIÓN Y REDUCCIÓN DE TIEMPOS DE RESPUESTA.
6)PRESENTACIÓN Y SUSTENTACIÓN TIPO PITCH DE LA SOLUCIÓN ORGANIZACIONAL, EVIDENCIANDO APLICABILIDAD, VIABILIDAD, INNOVACIÓN E IMPACTO EN PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD.
7)DEFINICIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN DE LA SOLUCIÓN CON IA, INTEGRANDO PROCESOS, DECISIONES, CADENA PRODUCTIVA Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE, CON OBJETIVOS, RESPONSABLES E INDICADORES

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE ESTRUCTURAR Y SUSTENTAR UNA SOLUCIÓN ORGANIZACIONAL DIGITAL Y AUTOMATIZADA QUE INTEGRE PROCESOS, DECISIONES GERENCIALES, CADENA PRODUCTIVA Y GESTIÓN DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS DE TRABAJO, CRM, ASISTENTES VIRTUALES, SEGMENTACIÓN, PERSONALIZACIÓN, INDICADORES DE SATISFACCIÓN, TRAZABILIDAD, PLAN DE ACCIÓN Y SUSTENTACIÓN TIPO PITCH, EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES, CLASIFICADAS EN EL SECTOR TRANSVERSAL, PARA MEJORAR PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD, CALIDAD DEL SERVICIO, TIEMPOS DE RESPUESTA Y TOMA DE DECISIONES.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

DISCUSIÓN Y DEBATES EN GRUPO | EXPOSICIONES DEL CAPACITADOR | ESTUDIO DE CASO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

ALINEACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RETO NACIONAL

TECNOLOGÍAS DIGITALES, INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD (BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO, COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA 2022 – 2026)

COMPONENTE ESTRATÉGICO

DESARROLLO TECNOLÓGICO DIGITAL.

JUSTIFICACIÓN DE LA ALINEACIÓN

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN "DISEÑO DE SOLUCIONES ORGANIZACIONALES CON IA PARA AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS, DECISIONES Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE" PRESENTA UNA ALINEACIÓN ESTRUCTURAL CON EL RETO NACIONAL "TECNOLOGÍAS DIGITALES, INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD" Y SU COMPONENTE ESTRATÉGICO "DESARROLLO TECNOLÓGICO DIGITAL". ESTA ARTICULACIÓN SE FUNDAMENTA EN LA NECESIDAD DE SUPERAR LA LENTITUD OPERATIVA Y EL REZAGO EN LA DIGITALIZACIÓN DEL SECTOR TRANSVERSAL. EL DESARROLLO TECNOLÓGICO EXIGE LA CUALIFICACIÓN DEL TALENTO HUMANO; POR ELLO,

IMPACTA A LOS NIVELES MEDIO Y ALTA DIRECCIÓN EN ÁREAS DE DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, TECNOLOGÍA Y CALIDAD. AL CAPACITAR PERFILES GERENCIALES (DIRECTORES DE INGENIERÍA, I+D, SISTEMAS Y ADMINISTRACIÓN), SE GARANTIZA QUE LA ADOPCIÓN DE IA SE IMPULSE DESDE LA ESTRATEGIA. AL INTEGRAR A 14 TRABAJADORES DE MIPYMES Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA, SE DEMOCRATIZA EL ACCESO AL DESARROLLO TECNOLÓGICO, ASEGURANDO QUE LA INNOVACIÓN SEA UN MOTOR DE PRODUCTIVIDAD TRANSVERSAL.

LA COHERENCIA DE ESTA ALINEACIÓN SE DEMUESTRA A TRAVÉS DE SUS CINCO UNIDADES TEMÁTICAS, QUE MATERIALIZAN EL DESARROLLO TECNOLÓGICO DIGITAL. LA UT1 (DIAGNÓSTICO DIGITAL ORGANIZACIONAL) FUNDAMENTA LA INNOVACIÓN DESARROLLANDO COMPETENCIAS PARA EVALUAR LA MADUREZ TECNOLÓGICA Y FORMULAR RETOS PRODUCTIVOS. LA UT2 (IA APLICADA A PROCESOS ORGANIZACIONALES) RESPONDE AL RETO NACIONAL AL CAPACITAR EN IA GENERATIVA Y PLATAFORMAS LOW-CODE/NO-CODE, PERMITIENDO CREAR DESARROLLOS TECNOLÓGICOS PROPIOS. LA UT3 (AUTOMATIZACIÓN DE DECISIONES GERENCIALES) ELEVA LA PRODUCTIVIDAD ESTRUCTURANDO MODELOS PREDICTIVOS Y TABLEROS DE CONTROL QUE TRANSFORMAN DATOS EN ACTIVOS. LA UT4 (INTEGRACIÓN DIGITAL DE CADENAS PRODUCTIVAS) EXPANDE LA TECNOLOGÍA OPTIMIZANDO LA LOGÍSTICA Y LOS ENCADENAMIENTOS MEDIANTE MODELOS COLABORATIVOS. FINALMENTE, LA UT5 (GESTIÓN AUTOMATIZADA DE EXPERIENCIA DEL CLIENTE) APLICA LA TECNOLOGÍA A LA GENERACIÓN DE INGRESOS USANDO IA Y CRM AVANZADOS, CULMINANDO CON LA SUSTENTACIÓN DE SOLUCIONES REALES MEDIANTE METODOLOGÍA PITCH.

EL IMPACTO DE ESTAS COMPETENCIAS EVIDENCIA EL CUMPLIMIENTO DE LA POLÍTICA PÚBLICA. EL DESARROLLO TECNOLÓGICO TRANSFERIDO PERMITE A LAS EMPRESAS Y MIPYMES AUTOMATIZAR TAREAS, MINIMIZAR ERRORES Y REDUCIR TIEMPOS DE RESPUESTA. AL INTEGRAR DIGITALMENTE LA CADENA PRODUCTIVA, SE SUPERAN CUELLOS DE BOTELLA Y SE FOMENTA UN ECOSISTEMA DE COOPERACIÓN EFICIENTE. LOS DIRECTIVOS FORMADOS DESARROLLAN SOLUCIONES DE IA DIRECTAMENTE APLICABLES A SUS NEGOCIOS, TRADUCIÉNDOSE EN UNA MODERNIZACIÓN INTEGRAL DONDE LA TECNOLOGÍA ACTÚA COMO CATALIZADOR DE RENTABILIDAD. EN CONCLUSIÓN, LA ACCIÓN RESPONDE AL RETO NACIONAL AL CONVERTIR LA IA EN UNA HERRAMIENTA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO PRÁCTICO, EMPODERANDO A LAS MIPYMES PARA SOFISTICAR SU OFERTA Y CONSOLIDAR UNA TRANSFORMACIÓN DIGITAL ÁGIL, COMPETITIVA Y SOSTENIBLE.

JUSTIFICACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN "DISEÑO DE SOLUCIONES ORGANIZACIONALES CON IA PARA AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS, DECISIONES Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE" SE CLASIFICA COMO FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA AL CONSTITUIR UN PROCESO DE ACTUALIZACIÓN TECNOLÓGICA DE ALTO NIVEL, ESTRUCTURADO PARA RESOLVER BRECHAS COMPLEJAS EN LA ADOPCIÓN ESTRATÉGICA DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL. ESTA INTERVENCIÓN SUPERA LA ALFABETIZACIÓN DIGITAL BÁSICA, ORIENTÁNDOSE A LA PROFESIONALIZACIÓN DE TRABAJADORES EN LOS NIVELES DE ALTA DIRECCIÓN Y MEDIO, EN CARGOS COMO DIRECTORES Y GERENTES DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN E INGENIERÍA. SU ELEVADO GRADO DE ESPECIALIZACIÓN IMPACTA LAS ÁREAS DE DIRECCIÓN, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN, DOTANDO A LOS TRABAJADORES —INCLUYENDO A PERSONAL DIRECTIVO DE MIPYMES Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA — DE CAPACIDADES GERENCIALES INMERSIVAS PARA LIDERAR LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, ELEVANDO EL ESTÁNDAR COMPETITIVO DE TODO EL ECOSISTEMA EMPRESARIAL.

EL RIGOR TÉCNICO Y LA PROFUNDIDAD TEMÁTICA DEL CURRÍCULO GARANTIZAN LA TRANSFERENCIA DE SABERES AVANZADOS AL PUESTO DE TRABAJO MEDIANTE CINCO UNIDADES DE ALTA EXIGENCIA. LA UNIDAD 1

(DIAGNÓSTICO DIGITAL ORGANIZACIONAL) TRASCIENDE LA EVALUACIÓN SUPERFICIAL APLICANDO METODOLOGÍAS DE AUDITORÍA DIGITAL Y ANÁLISIS DE KPI. LA UNIDAD 2 (IA APLICADA A PROCESOS ORGANIZACIONALES) APORTA UNA NOTABLE COMPLEJIDAD ACADÉMICA AL CAPACITAR EN LA CONFIGURACIÓN DE MODELOS DE IA GENERATIVA E INTEGRACIÓN DE APIS MEDIANTE PLATAFORMAS LOW-CODE. LA UNIDAD 3 (AUTOMATIZACIÓN DE DECISIONES GERENCIALES) ELEVA EL NIVEL DE ESPECIALIZACIÓN ESTRUCTURANDO TABLEROS DE BUSINESS INTELLIGENCE, MODELOS PREDICTIVOS Y GOBERNANZA DE DATOS. LA UNIDAD 4 (INTEGRACIÓN DIGITAL DE CADENAS PRODUCTIVAS) EMPLEA IA PARA DETECTAR CUELLOS DE BOTELLA LOGÍSTICOS Y FORMULAR MODELOS COLABORATIVOS. FINALMENTE, LA UNIDAD 5 (GESTIÓN AUTOMATIZADA DE EXPERIENCIA DEL CLIENTE) IMPLEMENTA CRM CON IA, CULMINANDO EN LA SUSTENTACIÓN DE PROTOTIPOS FUNCIONALES MEDIANTE METODOLOGÍA PITCH Y PLANES DE ACCIÓN CON MÉTRICAS.

ESTA INTERVENCIÓN GENERARÁ UN IMPACTO DIRECTO Y MEDIBLE EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL, LOGRANDO QUE LOS BENEFICIARIOS ESTRUCTUREN SOLUCIONES TECNOLÓGICAS QUE TRANSFORMEN SUS MODELOS DE NEGOCIO. AL AUTOMATIZAR DECISIONES COMPLEJAS Y OPTIMIZAR EL CICLO DE EXPERIENCIA DEL CLIENTE, LAS ORGANIZACIONES REDUCIRÁN DRÁSTICAMENTE INEFICIENCIAS OPERATIVAS Y TIEMPOS DE RESPUESTA. SE CERTIFICA EXPLÍCITAMENTE QUE LOS CONTENIDOS NO CORRESPONDEN A INDUCCIÓN CORPORATIVA, OFIMÁTICA BÁSICA, MANEJO DE SOFTWARE ESTÁNDAR NI HABILIDADES TRANSVERSALES GENÉRICAS. ASIMISMO, DEBIDO A SU ENFOQUE GERENCIAL, LA INTEGRACIÓN DE IA GENERATIVA APLICADA A LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS CORPORATIVOS ESPECÍFICOS Y EL MODELADO PREDICTIVO A LA MEDIDA DE LOS RETOS ORGANIZACIONALES DEL SECTOR, SE GARANTIZA QUE ESTA ACCIÓN NO DUPLICA LA OFERTA REGULAR DE FORMACIÓN TÉCNICA O COMPLEMENTARIA DEL SENA, CUMPLIENDO A CABALIDAD CON LAS EXIGENCIAS NORMATIVAS DE LA FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA.

IMPACTO EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR

1. 1 EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTÁN EN CAPACIDAD DE EVALUAR EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL Y FORMULAR TÉCNICAMENTE UN RETO PRODUCTIVO DE MEJORA ORGANIZACIONAL, MEDIANTE METODOLOGÍAS DE DIAGNÓSTICO TECNOLÓGICO, ANÁLISIS DE BRECHAS DIGITALES, KPI, MAPAS DE CALOR Y MARCOS DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL, EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES, CLASIFICADAS EN EL SECTOR TRANSVERSAL, INCIDIENDO POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE FORTALECE SU CAPACIDAD PARA DIAGNOSTICAR BRECHAS, SUSTENTAR DECISIONES CON EVIDENCIA Y PRIORIZAR MEJORAS VIABLES; Y FAVORECE LA APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS EN EL PUESTO DE TRABAJO EN EL DESARROLLO DE TAREAS COMO ELABORAR MAPAS DE MADUREZ DIGITAL, IDENTIFICAR PROCESOS SUSCEPTIBLES DE AUTOMATIZACIÓN Y DEFINIR PRIORIDADES ESTRATÉGICAS DE MODERNIZACIÓN.
2. 2. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTÁN EN CAPACIDAD DE EXPLORAR, SELECCIONAR, CONFIGURAR Y APLICAR ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN PROCESOS ORGANIZACIONALES, MEDIANTE IA GENERATIVA, MODELOS DE LENGUAJE, AUTOMATIZACIÓN DOCUMENTAL, ANÁLISIS DE CASOS Y HERRAMIENTAS LOW-CODE/NO-CODE, EN PROCESOS OPERATIVOS, ADMINISTRATIVOS Y DE GESTIÓN DE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES, CLASIFICADAS EN EL SECTOR TRANSVERSAL, INCIDIENDO POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE MEJORA SU CAPACIDAD PARA AUTOMATIZAR TAREAS REPETITIVAS, REDUCIR TIEMPOS OPERATIVOS, ELEVAR LA CALIDAD DE LA INFORMACIÓN Y GENERAR INSUMOS PARA LA GESTIÓN; Y FAVORECE LA APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS EN EL PUESTO DE TRABAJO EN EL DESARROLLO DE TAREAS COMO CONFIGURAR MODELOS DE IA PARA

ANÁLISIS DOCUMENTAL, CLASIFICAR DATOS, GENERAR REPORTES EJECUTIVOS Y DISEÑAR FLUJOS DE AUTOMATIZACIÓN.

3. 3 EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTÁN EN CAPACIDAD DE EXPLORAR, DISEÑAR, CONFIGURAR Y VALIDAR ALTERNATIVAS DE AUTOMATIZACIÓN PARA APOYAR DECISIONES GERENCIALES, MEDIANTE TABLEROS DE DECISIÓN, REGLAS DE NEGOCIO, SISTEMAS DE ALERTAS, MODELOS PREDICTIVOS, GOBERNANZA DE DATOS Y CRITERIOS DE TRAZABILIDAD Y CONTROL, EN CONTEXTOS DE DIRECCIÓN, COORDINACIÓN Y GESTIÓN DE PROCESOS DE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES, CLASIFICADAS EN EL SECTOR TRANSVERSAL, INCIDIENDO POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE FORTALECE EL SEGUIMIENTO DE INDICADORES, LA OPORTUNIDAD DE RESPUESTA, EL CONTROL GERENCIAL Y LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN DATOS; Y FAVORECE LA APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS EN EL PUESTO DE TRABAJO EN EL DESARROLLO DE TAREAS COMO CONSTRUIR TABLEROS DE DECISIÓN, DEFINIR REGLAS DE NEGOCIO, CONFIGURAR ALERTAS Y SIMULAR RECOMENDACIONES BASADAS EN DATOS.
4. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTÁN EN CAPACIDAD DE EXPLORAR, APLICAR Y AJUSTAR ALTERNATIVAS DIGITALES ORIENTADAS A LA INTEGRACIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS, MEDIANTE MAPEO DE ENCADENAMIENTOS, ANÁLISIS DE CUELLOS DE BOTELLA, COMPETITIVIDAD TERRITORIAL, COOPERACIÓN EMPRESARIAL Y MODELOS COLABORATIVOS DE GESTIÓN COMPARTIDA, EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES, CLASIFICADAS EN EL SECTOR TRANSVERSAL, INCIDIENDO POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE AMPLÍA SU CAPACIDAD PARA COORDINAR ACTORES, MEJORAR FLUJOS DE INFORMACIÓN, FORTALECER LA TRAZABILIDAD Y ARTICULAR SOLUCIONES CON PROVEEDORES, CLIENTES, MIPYMES Y ALIADOS; Y FAVORECE LA APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS EN EL PUESTO DE TRABAJO EN EL DESARROLLO DE TAREAS COMO MAPEAR ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA, IDENTIFICAR CUELLOS DE BOTELLA Y DISEÑAR MODELOS DE GESTIÓN COMPARTIDA.
5. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTÁN EN CAPACIDAD DE ESTRUCTURAR Y SUSTENTAR UNA SOLUCIÓN ORGANIZACIONAL DIGITAL Y AUTOMATIZADA QUE INTEGRE PROCESOS, DECISIONES GERENCIALES, CADENA PRODUCTIVA Y GESTIÓN DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE, MEDIANTE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS DE TRABAJO, CRM, ASISTENTES VIRTUALES, INDICADORES, TRAZABILIDAD, PLAN DE ACCIÓN Y SUSTENTACIÓN TIPO PITCH, EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES, CLASIFICADAS EN EL SECTOR TRANSVERSAL, INCIDIENDO POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE CONVIERTE LOS APRENDIZAJES EN UNA PROPUESTA APLICABLE PARA MEJORAR PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD, CALIDAD DEL SERVICIO Y TOMA DE DECISIONES; Y FAVORECE LA APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS EN EL PUESTO DE TRABAJO EN EL DESARROLLO DE TAREAS COMO DEFINIR PLANES DE ACCIÓN CON RESPONSABLES E INDICADORES, DISEÑAR FLUJOS DE SEGUIMIENTO AL CLIENTE Y SUSTENTAR SOLUCIONES DE MEJORA ANTE EQUIPOS DIRECTIVOS.

IMPACTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

1. LOS DOS PRINCIPALES RESULTADOS DE IMPACTO DE LA FORMACIÓN EN LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS Y DEL GREMIO, DIRECTAMENTE RELACIONADOS CON ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN, SON: A) OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS OPERATIVOS, ADMINISTRATIVOS Y DE GESTIÓN MEDIANTE LA IDENTIFICACIÓN DE BRECHAS DIGITALES, LA CONFIGURACIÓN DE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN DOCUMENTAL, FLUJOS LOW-CODE/NO-CODE, TABLEROS, ALERTAS Y REGLAS DE NEGOCIO, LO QUE PERMITIRÁ REDUCIR TIEMPOS DE EJECUCIÓN, REPROCESOS, TAREAS

REPETITIVAS Y DISPERSIÓN DE INFORMACIÓN EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES CLASIFICADAS EN EL SECTOR TRANSVERSAL; Y B) MEJORA EN LA OPORTUNIDAD Y CALIDAD DE LA GESTIÓN INTERNA, PORQUE LOS TRABAJADORES DE NIVEL MEDIO Y ALTA DIRECCIÓN PODRÁN DIAGNOSTICAR PROCESOS CRÍTICOS, PRIORIZAR AUTOMATIZACIONES, ESTRUCTURAR FLUJOS DE DECISIÓN, DEFINIR INDICADORES Y FORMULAR PLANES DE ACCIÓN APLICABLES, FORTALECIENDO LA TRAZABILIDAD, EL SEGUIMIENTO DE RESULTADOS, LA COORDINACIÓN ENTRE ÁREAS Y EL USO EFICIENTE DE RECURSOS ORGANIZACIONALES. ESTOS RESULTADOS DE PRODUCTIVIDAD ESTÁN ALINEADOS CON EL OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, SUS UNIDADES TEMÁTICAS Y EL PERFIL DEL BENEFICIARIO PROPUESTO, PORQUE TODAS LAS UNIDADES APORTAN A DISEÑAR SOLUCIONES ORGANIZACIONALES DIGITALES Y AUTOMATIZADAS ORIENTADAS A MEJORAR PROCESOS, DECISIONES GERENCIALES, CADENA PRODUCTIVA Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE. SON PERTINENTES PARA BENEFICIARIOS DE NIVEL MEDIO Y ALTA DIRECCIÓN, QUIENES TIENEN CAPACIDAD PARA DIAGNOSTICAR, PRIORIZAR, COORDINAR Y APLICAR MEJORAS EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL.

2. LOS DOS PRINCIPALES RESULTADOS DE IMPACTO DE LA FORMACIÓN EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS Y DEL GREMIO, DIRECTAMENTE RELACIONADOS CON ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN, SON: A) FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN DIGITAL E INNOVACIÓN EMPRESARIAL, AL PERMITIR QUE LAS EMPRESAS VINCULADAS A CAMACOES DISEÑEN SOLUCIONES ORGANIZACIONALES DIGITALES Y AUTOMATIZADAS QUE INTEGREN PROCESOS, DECISIONES GERENCIALES, CADENA PRODUCTIVA Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE, MEJORANDO SU RESPUESTA FRENTE A MERCADOS MÁS DINÁMICOS, EXIGENTES Y DIGITALIZADOS; Y B) MEJORA DEL POSICIONAMIENTO COMPETITIVO DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL REPRESENTADO POR CAMACOES, PORQUE LA FORMACIÓN PERMITIRÁ ARTICULAR ACTORES, PROVEEDORES, CLIENTES, MIPYMES Y ALIADOS MEDIANTE MODELOS COLABORATIVOS, HERRAMIENTAS DIGITALES, TRAZABILIDAD DE INFORMACIÓN Y AUTOMATIZACIÓN DE LA GESTIÓN DEL CLIENTE, FAVORECIENDO MAYOR CALIDAD DEL SERVICIO, REDUCCIÓN DE TIEMPOS DE RESPUESTA, PERSONALIZACIÓN, COOPERACIÓN EMPRESARIAL Y GENERACIÓN DE VALOR EN LA CADENA PRODUCTIVA. ESTOS RESULTADOS DE COMPETITIVIDAD ESTÁN ALINEADOS CON EL OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, SUS UNIDADES TEMÁTICAS Y EL PERFIL DEL BENEFICIARIO PROPUESTO, PORQUE FORTALECEN CAPACIDADES PARA INNOVAR, ADAPTARSE DIGITALMENTE, MEJORAR LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE, ARTICULAR LA CADENA PRODUCTIVA Y GENERAR VALOR COMPETITIVO. SON PERTINENTES PARA TRABAJADORES DE NIVEL MEDIO Y ALTA DIRECCIÓN, QUIENES INCIDEN EN DECISIONES ESTRATÉGICAS, RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL, CALIDAD DEL SERVICIO Y POSICIONAMIENTO DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL REPRESENTADO POR CAMACOES.

COBERTURA — LUGARES DE EJECUCIÓN (2 GRUPOS)

Grupo 1

DEPARTAMENTO (PRESENCIAL)
BOGOTÁ D.C

CIUDAD / MUNICIPIO (PRESENCIAL)
BOGOTÁ

BENEFICIARIOS
30

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF SE DESARROLLARÁ BAJO METODOLOGÍA TIPO BOOTCAMP EN BOGOTÁ D.C. Y NARIÑO, CONSIDERANDO SU PERTINENCIA PARA FORTALECER CAPACIDADES APLICADAS EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN ORGANIZACIONAL, TOMA DE DECISIONES GERENCIALES, INTEGRACIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS Y GESTIÓN DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y VINCULADAS A LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES.

LA SELECCIÓN DE BOGOTÁ SE SUSTENTA EN QUE ES LA SEDE PRINCIPAL DE CAMACOES Y CONSTITUYE UN PUNTO ESTRATÉGICO PARA LA ARTICULACIÓN CON EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL. ESTA UBICACIÓN FACILITA LA CONVOCATORIA, COORDINACIÓN LOGÍSTICA Y ACOMPAÑAMIENTO TÉCNICO REQUERIDO PARA UNA ACCIÓN INTENSIVA, PRÁCTICA Y ORIENTADA A RESULTADOS, EN LA CUAL LOS PARTICIPANTES DEBERÁN EXPLORAR, EVALUAR, PRIORIZAR, AJUSTAR Y SUSTENTAR SOLUCIONES DIGITALES APLICABLES A PROCESOS OPERATIVOS, ADMINISTRATIVOS Y DE GESTIÓN EMPRESARIAL.

LA SELECCIÓN DE NARIÑO SE SUSTENTA EN LA NECESIDAD DE DESCENTRALIZAR CAPACIDADES RELACIONADAS CON TRANSFORMACIÓN DIGITAL, INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN Y PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL HACIA TERRITORIOS DONDE CAMACOES YA HA CONTEMPLADO COBERTURA EN ACCIONES DE FORMACIÓN PREVIAS DESARROLLADAS EN EL MARCO DEL PFCE. EN ESTE SENTIDO, LA EJECUCIÓN DE LA AF EN NARIÑO PERMITE DAR CONTINUIDAD AL FORTALECIMIENTO TERRITORIAL DE COMPETENCIAS DIGITALES APLICADAS, FAVORECIENDO QUE TRABAJADORES DE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y DE LA CADENA PRODUCTIVA PUEDAN IDENTIFICAR ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN CON IA GENERATIVA, MODELOS DE LENGUAJE, AUTOMATIZACIÓN DOCUMENTAL, HERRAMIENTAS LOW-CODE/NO-CODE, TABLEROS DE DECISIÓN, SISTEMAS DE ALERTAS, TRAZABILIDAD Y ANÁLISIS DE INFORMACIÓN PARA MEJORAR PROCESOS REALES DE GESTIÓN.

POR SU CARÁCTER INTENSIVO Y APLICADO, EL BOOTCAMP PERMITIRÁ QUE LOS PARTICIPANTES AVANCEN DESDE LA IDENTIFICACIÓN INICIAL DE OPORTUNIDADES DE AUTOMATIZACIÓN HASTA LA ESTRUCTURACIÓN Y SUSTENTACIÓN DE UNA SOLUCIÓN ORGANIZACIONAL DIGITAL, INTEGRANDO PROCESOS INTERNOS, DECISIONES GERENCIALES, ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE. ESTA METODOLOGÍA FAVORECE LA GENERACIÓN DE ENTREGABLES CONCRETOS, TALES COMO MAPAS DE PROCESOS, ALTERNATIVAS DE AUTOMATIZACIÓN, CRITERIOS DE PRIORIZACIÓN, ANÁLISIS DE RIESGOS PRELIMINARES, REQUERIMIENTOS FUNCIONALES, INDICADORES DE IMPACTO ESPERADO Y SUSTENTACIÓN TIPO PITCH.

LA EJECUCIÓN DE LA AF EN BOGOTÁ Y NARIÑO CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS, AL PROMOVER EL USO PRÁCTICO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y HERRAMIENTAS DIGITALES PARA REDUCIR TIEMPOS DE RESPUESTA, OPTIMIZAR FLUJOS DE TRABAJO, FORTALECER EL SEGUIMIENTO DE INDICADORES, MEJORAR LA TRAZABILIDAD DE LA INFORMACIÓN, APOYAR LA TOMA DE DECISIONES GERENCIALES Y FACILITAR LA ARTICULACIÓN ENTRE ACTORES, PROVEEDORES, CLIENTES, MIPYMES Y UNIDADES PRODUCTIVAS VINCULADAS AL ECOSISTEMA EMPRESARIAL DE CAMACOES.

Grupo 2

DEPARTAMENTO (PRESENCIAL)

CIUDAD / MUNICIPIO (PRESENCIAL)

NARIÑO PASTO

BENEFICIARIOS

30

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF SE DESARROLLARÁ BAJO METODOLOGÍA TIPO BOOTCAMP EN BOGOTÁ D.C. Y NARIÑO, CONSIDERANDO SU PERTINENCIA PARA FORTALECER CAPACIDADES APLICADAS EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN ORGANIZACIONAL, TOMA DE DECISIONES GERENCIALES, INTEGRACIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS Y GESTIÓN DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y VINCULADAS A LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES.

LA SELECCIÓN DE BOGOTÁ SE SUSTENTA EN QUE ES LA SEDE PRINCIPAL DE CAMACOES Y CONSTITUYE UN PUNTO ESTRATÉGICO PARA LA ARTICULACIÓN CON EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL. ESTA UBICACIÓN FACILITA LA CONVOCATORIA, COORDINACIÓN LOGÍSTICA Y ACOMPAÑAMIENTO TÉCNICO REQUERIDO PARA UNA ACCIÓN INTENSIVA, PRÁCTICA Y ORIENTADA A RESULTADOS, EN LA CUAL LOS PARTICIPANTES DEBERÁN EXPLORAR, EVALUAR, PRIORIZAR, AJUSTAR Y SUSTENTAR SOLUCIONES DIGITALES APLICABLES A PROCESOS OPERATIVOS, ADMINISTRATIVOS Y DE GESTIÓN EMPRESARIAL.

LA SELECCIÓN DE NARIÑO SE SUSTENTA EN LA NECESIDAD DE DESCENTRALIZAR CAPACIDADES RELACIONADAS CON TRANSFORMACIÓN DIGITAL, INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN Y PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL HACIA TERRITORIOS DONDE CAMACOES YA HA CONTEMPLADO COBERTURA EN ACCIONES DE FORMACIÓN PREVIAS DESARROLLADAS EN EL MARCO DEL PFCE. EN ESTE SENTIDO, LA EJECUCIÓN DE LA AF EN NARIÑO PERMITE DAR CONTINUIDAD AL FORTALECIMIENTO TERRITORIAL DE COMPETENCIAS DIGITALES APLICADAS, FAVORECIENDO QUE TRABAJADORES DE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y DE LA CADENA PRODUCTIVA PUEDAN IDENTIFICAR ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN CON IA GENERATIVA, MODELOS DE LENGUAJE, AUTOMATIZACIÓN DOCUMENTAL, HERRAMIENTAS LOW-CODE/NO-CODE, TABLEROS DE DECISIÓN, SISTEMAS DE ALERTAS, TRAZABILIDAD Y ANÁLISIS DE INFORMACIÓN PARA MEJORAR PROCESOS REALES DE GESTIÓN.

POR SU CARÁCTER INTENSIVO Y APLICADO, EL BOOTCAMP PERMITIRÁ QUE LOS PARTICIPANTES AVANCEN DESDE LA IDENTIFICACIÓN INICIAL DE OPORTUNIDADES DE AUTOMATIZACIÓN HASTA LA ESTRUCTURACIÓN Y SUSTENTACIÓN DE UNA SOLUCIÓN ORGANIZACIONAL DIGITAL, INTEGRANDO PROCESOS INTERNOS, DECISIONES GERENCIALES, ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE. ESTA METODOLOGÍA FAVORECE LA GENERACIÓN DE ENTREGABLES CONCRETOS, TALES COMO MAPAS DE PROCESOS, ALTERNATIVAS DE AUTOMATIZACIÓN, CRITERIOS DE PRIORIZACIÓN, ANÁLISIS DE RIESGOS PRELIMINARES, REQUERIMIENTOS FUNCIONALES, INDICADORES DE IMPACTO ESPERADO Y SUSTENTACIÓN TIPO PITCH.

LA EJECUCIÓN DE LA AF EN BOGOTÁ Y NARIÑO CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS, AL PROMOVER EL USO PRÁCTICO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y HERRAMIENTAS DIGITALES PARA REDUCIR TIEMPOS DE RESPUESTA, OPTIMIZAR FLUJOS DE TRABAJO, FORTALECER EL SEGUIMIENTO DE INDICADORES, MEJORAR LA TRAZABILIDAD DE LA INFORMACIÓN, APOYAR LA TOMA DE DECISIONES GERENCIALES Y FACILITAR LA ARTICULACIÓN ENTRE

ACTORES, PROVEEDORES, CLIENTES, MIPYMES Y UNIDADES PRODUCTIVAS VINCULADAS AL ECOSISTEMA EMPRESARIAL DE CAMACOES.

MATERIAL DE FORMACIÓN

AMBIENTE DE APRENDIZAJE

SALONES (HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES)

MATERIAL DE FORMACIÓN SELECCIONADO

CARTILLA DIGITAL

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

INFOGRAFÍA

RECURSOS DIDÁCTICOS

Sin registros.

JUSTIFICACIÓN DEL MATERIAL DE FORMACIÓN

DESCRIPCIÓN: PARA EL DESARROLLO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN DISEÑO DE SOLUCIONES ORGANIZACIONALES CON IA PARA AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS, DECISIONES Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE, DIRIGIDA A TRABAJADORES DE LAS ÁREAS DE DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, TECNOLOGÍA, CALIDAD, EN LOS NIVELES OCUPACIONALES ALTA DIRECCIÓN, MEDIO, SE INCLUIRÁ UNA CARTILLA DIGITAL. ESTE SERÁ DISEÑADO A MEDIDA POR EL CAPACITADOR PARA ESTA ACCIÓN FORMATIVA, ASEGURANDO SU PRODUCCIÓN RECIENTE, EL CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVA DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y LOS REQUISITOS DEL ANEXO 12. EL MATERIAL CONTARÁ CON UNA EXTENSIÓN MÍNIMA DE 60 PÁGINAS EN FORMATO VERTICAL TAMAÑO CARTA, FULL COLOR, E INCLUIRÁ UNA INTERFAZ DE MENÚ PRINCIPAL CON HIPERVÍNCULOS PARA UNA NAVEGACIÓN INTERACTIVA, ESTRUCTURANDO DE MANERA SECUENCIAL LOS APARTADOS OBLIGATORIOS DE PORTADA, INTRODUCCIÓN, OBJETIVOS, IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS PREVIOS, DESARROLLO DE CONTENIDOS PEDAGÓGICOS, ACTIVIDADES OPERATIVAS, GLOSARIO Y REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS. ADEMÁS, REFUERZA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS PROPUESTAS Y FAVORECE EL LOGRO DE LOS RESULTADOS DE IMPACTO PLANTEADOS. EL MATERIAL DE FORMACIÓN CONTIENE INFORMACIÓN ACTUALIZADA, PERTINENTE Y AJUSTADA A LAS NECESIDADES DE LOS BENEFICIARIOS.

JUSTIFICACIÓN: EL MATERIAL ES COHERENTE CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS Y DESARROLLA DIRECTAMENTE LAS UNIDADES TEMÁTICAS Y SUS CONTENIDOS: UNIDAD TEMÁTICA 1. DIAGNÓSTICO DIGITAL ORGANIZACIONAL, UNIDAD TEMÁTICA 2. INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA A PROCESOS ORGANIZACIONALES, UNIDAD TEMÁTICA 3. AUTOMATIZACIÓN DE DECISIONES GERENCIALES, UNIDAD TEMÁTICA 4. INTEGRACIÓN DIGITAL DE CADENAS PRODUCTIVAS Y UNIDAD TEMÁTICA 5. GESTIÓN AUTOMATIZADA DE EXPERIENCIA DEL CLIENTE, ABARCANDO DE FORMA APLICADA AUDITORÍAS DE MADUREZ TECNOLÓGICA, CONFIGURACIÓN DE MODELOS DE IA GENERATIVA Y APIS DE BAJO CÓDIGO, TABLEROS DE DECISIÓN GERENCIAL CON ANALÍTICA PREDICTIVA, MAPEO DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS LOCALES Y LA OPTIMIZACIÓN DEL VIAJE DEL CLIENTE MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE CHATBOTS Y PLATAFORMAS CRM ASISTIDAS POR INTELIGENCIA ARTIFICIAL. ESTE RECURSO TAMBIÉN ES COHERENTE CON LA MODALIDAD PRESENCIAL PORQUE PERMITE QUE LOS PARTICIPANTES TRABAJEN CON LAS ACTIVIDADES PROPUESTAS EN EL MOMENTO EN QUE ESTÁN EN EL AULA Y ESTUDIEN FUERA DEL AULA LOS CONCEPTOS VISTOS EN LA FORMACIÓN.

ASÍ MISMO EL MATERIAL ES COHERENTE CON LA METODOLOGÍA TEÓRICO-PRÁCTICA PORQUE MANEJA CONCEPTOS, EJEMPLOS Y ENUNCIADO DE ACTIVIDADES PARA FAVORECER LA APLICACIÓN PRÁCTICA DE LOS CONCEPTOS.

MEDIO DE ENTREGA: SERÁ ENTREGADA DE FORMA ELECTRÓNICA MEDIANTE CORREO ELECTRÓNICO EN LA PRIMERA SESIÓN DE FORMACIÓN DEL GRUPO. EL RECURSO ESTARÁ DISPONIBLE EN FORMATO PDF DESCARGABLE, GARANTIZANDO LA ACCESIBILIDAD TOTAL E INMEDIATA DE LOS BENEFICIARIOS EN CUALQUIER MOMENTO, DE MANERA ABSOLUTAMENTE GRATUITA Y EN ESTRICTA CONFORMIDAD CON LAS DIRECTRICES DE AUDITORÍA DE LA INTERVENTORÍA Y LOS LINEAMIENTOS DEL SENA.

INSUMOS

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN DE LOS INSUMOS

NO APLICA

RUBROS DEL PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R01.2.4 HONORARIOS - CAPACITADOR INTERNACIONAL - PROFESIONAL CON TITULO DE MAESTRIA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MINIMO DE CINCO (5) AÑOS PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE CINCO (5) AÑOS. SE ACEPTA LA EQUIVALENCIA DEL TÍTULO DE MAESTRÍA POR:TÍTULO PROFESIONAL + TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y TRES (3) AÑOS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL ADICIONAL A LA EXIGIDA, RELACIONADA CON LA FORMACIÓN A IMPARTIR.	SE INCLUYEN LOS HONORARIOS DE 2 CAPACITADORES INTERNACIONALES PROFESIONALES CON TÍTULO DE MAESTRÍA, QUIENES DESARROLLARÁN DE MANERA SIMULTÁNEA 16 HORAS DE FORMACIÓN EN CADA UNO DE LOS 2 GRUPOS DE BENEFICIARIOS, PARA UN TOTAL DE 32 HORAS DE CAPACITACIÓN POR GRUPO Y 64 HORAS DE FORMACIÓN PARA LOS 2 CAPACITADORES. LA CONTRATACIÓN CONJUNTA DE ESTOS PERFILES PROFESIONALES SE JUSTIFICA POR LA NECESIDAD DE DISPONER DE EXPERTOS CON FORMACIÓN ACADÉMICA Y EXPERIENCIA ESPECIALIZADA COMPLEMENTARIAS, QUE PERMITAN DESARROLLAR DE MANERA ARTICULADA LAS TEMÁTICAS PREVISTAS BAJO LA METODOLOGÍA BOOTCAMP, GARANTIZANDO LA CALIDAD TÉCNICA DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN Y LA ADECUADA EJECUCIÓN DE LAS ACTIVIDADES PROGRAMADAS.	64	$1.070.000	$49.155.000	71.78%	$0	0.00%	$19.325.000	28.22%	**$68.480.000**
R02.2 ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y Y TRANSPORTE LOCAL - CAPACITADOR INTERNACIONAL Y LIDER MUNDIAL Y NACIONAL APLICA PARA TODOS LOS	SE INCLUYE EL RUBRO PARA FINANCIAR 10 DÍAS DE ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL DE LOS 2 CAPACITADORES INTERNACIONALES	10	$685.000	$5.480.000	80.00%	$0	0.00%	$1.370.000	20.00%	**$6.850.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
CAPACITADORES INTERNACIONALES, INDEPENDIENTE DE SU PERFIL Y FORMACIÓN ACADÉMICA. INCLUYE CAPACITADORES INTERNOS EXTRANJEROS.	PROVENIENTES DEL EXTERIOR. DEL TOTAL PRESUPUESTADO, 8 DÍAS CORRESPONDEN A LA EJECUCIÓN DE LAS SESIONES DE FORMACIÓN EN EL TERRITORIO NACIONAL Y 2 DÍAS ADICIONALES RESPONDEN A LA LOGÍSTICA PROPIA DE LOS DESPLAZAMIENTOS INTERNACIONALES, CONSIDERANDO LOS TIEMPOS REQUERIDOS PARA VUELOS, CONEXIONES Y TRASLADOS DESDE Y HACIA SUS PAÍSES DE ORIGEN. LA PROVISIÓN DE ESTOS SERVICIOS RESULTA NECESARIA PARA GARANTIZAR LA PERMANENCIA DE LOS EXPERTOS DURANTE EL DESARROLLO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN Y ATENDER LOS GASTOS ASOCIADOS AL HOSPEDAJE, LA ALIMENTACIÓN Y LOS DESPLAZAMIENTOS LOCALES, ASEGURANDO CONDICIONES ADECUADAS PARA EL CUMPLIMIENTO OPORTUNO DE LAS ACTIVIDADES PROGRAMADAS Y EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS TÉCNICOS Y PEDAGÓGICOS PREVISTOS.									
R04 TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL SE RECONOCERÁ EL VALOR DE LOS TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL DE LOS CAPACITADORES NACIONALES E INTERNACIONALES Y TRADUCTORES. SE INCLUYEN LOS CAPACITADORES INTERNOS QUE ESTÉNPROGRAMADOS PREVIAMENTE DENTRO DE LASACCIONES DE FORMACIÓN LOS CUALES ESTARÁN A CARGO DE LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE A TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIALES PARA ATENDER LOS DESPLAZAMIENTOS REQUERIDOS DE LOS CAPACITADORES INTERNACIONALES DESDE SUS PAÍSES DE ORIGEN HASTA EL TERRITORIO NACIONAL, ASÍ COMO SU MOVILIZACIÓN ENTRE LAS CIUDADES DONDE SE DESARROLLARÁN LOS DOS GRUPOS PREVISTOS EN LA ACCIÓN DE FORMACIÓN. LA CONTRATACIÓN DE ESTE SERVICIO RESULTA NECESARIA PARA ASEGURAR LA DISPONIBILIDAD DE LOS EXPERTOS EN CADA UNO DE LOS LUGARES DE EJECUCIÓN, CONFORME A LA PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA PARA LA METODOLOGÍA BOOTCAMP. PARA TAL EFECTO, SE PRESUPUESTAN 2	4	$2.650.000	$10.600.000	100.00%	$0	0.00%	$0	0.00%	**$10.600.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
	TRAYECTOS INTERNACIONALES IDA Y REGRESO PARA EL DESPLAZAMIENTO DE LOS CAPACITADORES INTERNACIONALES DESDE Y HACIA SUS PAÍSES DE ORIGEN, Y 2 TRAYECTOS NACIONALES IDA Y REGRESO PARA SU TRASLADO ENTRE LAS CIUDADES DONDE SE DESARROLLARÁ LA CAPACITACIÓN, PARA UN TOTAL DE CUATRO 4 TRAYECTOS.									
R05.3.1 MATERIAL DE FORMACIÓN – DIAGRAMACIÓN – DIAGRAMACIÓN CARTILLA DIAGRAMACIÓN CARTILLA SERVICIO DE DIAGRAMACIÓN PARA CARTILLA DE 60 PÁGINAS. SE PAGARÁ SOLO UNA VEZ POR ACCIÓN DE FORMACIÓN.	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE AL SERVICIO DE DIAGRAMACIÓN DE UNA CARTILLA DIGITAL DE 60 PÁGINAS, NECESARIA PARA EL DISEÑO Y ESTRUCTURACIÓN GRÁFICA DEL MATERIAL DE FORMACIÓN QUE SERÁ ENTREGADO EN FORMATO ELECTRÓNICO A LOS 60 BENEFICIARIOS DISTRIBUIDOS EN 2 GRUPOS DE FORMACIÓN. LA DISPONIBILIDAD DE ESTE MATERIAL EN FORMATO DIGITAL GARANTIZA QUE LOS PARTICIPANTES CUENTEN CON UN RECURSO DE APOYO Y CONSULTA DURANTE EL DESARROLLO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PRESENCIAL Y POSTERIORMENTE A SU FINALIZACIÓN, FAVORECIENDO EL ACCESO ORGANIZADO A LOS CONTENIDOS. SI BIEN LA CARTILLA DIGITAL CONSTITUYE EL MATERIAL DE FORMACIÓN ENTREGADO A LOS PARTICIPANTES SIN COSTO ADICIONAL, EL SERVICIO DE DIAGRAMACIÓN CORRESPONDE A LA ACTIVIDAD TÉCNICA REQUERIDA PARA SU ELABORACIÓN, ORGANIZACIÓN VISUAL Y ADECUADA PRESENTACIÓN, GARANTIZANDO UN DOCUMENTO FUNCIONAL, CLARO Y ACORDE CON LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD PREVISTOS PARA LA ACCIÓN DE FORMACIÓN.	1	$2.960.000	$2.960.000	100.00%	$0	0.00%	$0	0.00%	**$2.960.000**
R07.1.1.3 ALQUILER DE SALONES Y/O ESPACIOS – SALONES, HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES) – HASTA 30 BENEFICIARIOS	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE AL ALQUILER DE SALONES DE HOTELES, SALONES EMPRESARIALES O ESPACIOS SIMILARES CON CAPACIDAD	32	$380.000	$12.160.000	100.00%	$0	0.00%	$0	0.00%	**$12.160.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
PARA FORMACIONES HASTA 30 BENEFICIARIOS. SALONES HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES)	PARA ATENDER HASTA 30 BENEFICIARIOS POR GRUPO, CON EL PROPÓSITO DE DISPONER DE UN AMBIENTE DE APRENDIZAJE ADECUADO PARA EL DESARROLLO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PRESENCIAL. LA PROVISIÓN DE ESTE ESPACIO RESULTA NECESARIA PARA GARANTIZAR CONDICIONES APROPIADAS DE COMODIDAD, SEGURIDAD, ACCESIBILIDAD Y FUNCIONALIDAD DURANTE LA EJECUCIÓN DE LAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS PROGRAMADAS, CONFORME AL NÚMERO DE BENEFICIARIOS PREVISTO POR GRUPO. SE PRESUPUESTAN 16 HORAS DE UTILIZACIÓN DEL ESPACIO PARA CADA UNO DE LOS 2 GRUPOS DE FORMACIÓN, PARA UN TOTAL DE 32 HORAS DE ALQUILER, DE ACUERDO CON LA DURACIÓN ESTABLECIDA PARA LA ACCIÓN FORMATIVA.									
Subtotal rubros AF				**$ 80.355.000**	**79.52%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 20.695.000**	**20.48%**	**$ 101.050.000**

PRESUPUESTO TOTAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Subtotal rubros AF	$ 80.355.000	79.52%	$ 0	0.00%	$ 20.695.000	20.48%	**$ 101.050.000**
Gastos de operación	$ 10.084.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 10.084.000**
Transferencia — 4 benef. (6.67% de beneficiarios)	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 1.945.000	100.00%	**$ 1.945.000**
Total de la acción de formación	**$ 90.439.000**	**79.98%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 22.640.000**	**20.02%**	$ 113.079.000

SUBTOTAL RUBROS AF
$ 101.050.000

GASTOS DE OPERACIÓN
$ 10.084.000

TRANSFERENCIA
$ 1.945.000

VALOR TOTAL AF
$ 113.079.000

VALOR HORA × BENEFICIARIO **$ 115.765**

(Valor AF + Gastos de operación) / (N.º beneficiarios × horas por grupo) = $ 111.134.000 / (60 × 16)

3

ACCIÓN DE FORMACIÓN 3 DE LA FORMULACIÓN

↑ VOLVER AL LISTADO DE AF

INTELIGENCIA DE MERCADOS Y ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN COMERCIAL HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA

Valor total AF
$ 86.077.000

FORO | PRESENCIAL HÍBRIDA | 2 grupo(s) | 340 beneficiarios

INFORMACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONSECUTIVO
3

NECESIDAD ASOCIADA (N.º)
3

DIAGNÓSTICO ASOCIADO (N.º)
1

ENFOQUE DE LA AF
FORMACIÓN EN EL TRABAJO

PROBLEMA O NECESIDAD DETECTADA

EL TEMA INNOVACIÓN Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO ENTRE ESPAÑA Y COLOMBIA:ESTRATEGIAS PARA FOMENTAR EL DESARROLLO DE RELACIONES COMERCIALES ENTRE ESPAÑA Y COLOMBIA OBTUVO 61,75% EN MÁX.INTERÉS. EVIDENCIA NECESIDAD DE FORTALECER EN EMPRESAS AFILIADAS/ALIADAS CAPACIDADES PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES, LEER MERCADOS Y PREPARAR ACCESO A ESPAÑA/UE; NO HACERLO LIMITA ALIANZAS, COMERCIO EXT., INTERNACIONALIZACIÓN Y COMPETITIVIDAD. LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA DARA RESPUESTA PARCIAL A ESTA NECESIDAD.

JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DETECTADA

INNOVACIÓN Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO ENTRE ESPAÑA Y COLOMBIA: ESTRATEGIAS PARA FOMENTAR EL DESARROLLO DE RELACIONES CCIALES ENTRE AMBOS PAÍSES. CON BASE EN EL DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES DE CAMACOES, ESTA TEMÁTICA OBTUVO 61,75% DE MÁXIMO INTERÉS, EVIDENCIANDO UNA NECESIDAD RELEVANTE DE FORMACIÓN PARA FORTALECER EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE SU CADENA PRODUCTIVA CAPACIDADES PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE NEGOCIO, LEER MERCADOS, COMPRENDER DINÁMICAS CCIALES BINACIONALES Y PREPARAR PROCESOS DE ACCESO A ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA.

LA NECESIDAD SE RELACIONA CON LA DIFICULTAD DE CONVERTIR EL RELACIONAMIENTO COLOMBIA–ESPAÑA EN OPORTUNIDADES CCIALES CONCRETAS. ESTA BRECHA SE EXPRESA EN LIMITADA LECTURA DE TENDENCIAS DEL MCDO ESPAÑOL Y EUROPEO, BAJA PREPARACIÓN PARA ESPACIOS DE RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL, DESCONOCIMIENTO DE CONDICIONES CCIALES, CULTURALES Y REGULATORIAS, DEBILIDAD EN LA ESTRUCTURACIÓN DE PROPUESTAS DE VALOR Y BAJA CAPACIDAD PARA IDENTIFICAR COMPRADORES, DISTRIBUIDORES, ALIADOS O RUTAS DE ENTRADA.

LA PERTINENCIA SE REFUERZA CON LA AGENDA INSTITUCIONAL DE CAMACOES. SU PLAN ESTRATÉGICO 2026 PLANTEA QUE EL DEPTO DE CCIO EXTERIOR DEBE POSICIONARSE COMO PUENTE ESTRATÉGICO PARA TRANSFORMAR DESAFÍOS GLOBALES EN OPORTUNIDADES Y CONSOLIDAR SU ROL FACILITADOR DE NEGOCIOS CON IMPACTO SOSTENIBLE. PARA ELLO CONTEMPLA INTELIGENCIA DE MERCADO, ACTUALIZACIÓN EMPRESARIAL, GESTIÓN COMERCIAL PERSONALIZADA, COOPERACIÓN INTERNACIONAL, SOFTLANDING, PROMOCIÓN DE INVERSIÓN, RUEDAS DE NEGOCIO, FERIAS Y MISIONES.

EL INFORME DE GESTIÓN CAMACOES 2025 CONFIRMA EXPERIENCIA INSTITUCIONAL EN INTERNACIONALIZACIÓN MEDIANTE MISIONES CCIALES, AGENDAS PERSONALIZADAS, REUNIONES B2B, CONSULTORÍAS E INVESTIGACIONES DE MCADO EN TECNOLOGÍA, FINTECH, SALUD, COSMÉTICA NATURAL, MANUFACTURA AVANZADA Y ADMINISTRACIÓN PÚBLICA DIGITAL, ASÍ COMO LA PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS COLOMBIANAS DEL SECTOR AGROALIMENTARIO EN EXPOLIVA 2025. ESTOS ANTECEDENTES, JUNTO CON BOLETINES INSTITUCIONALES SOBRE PROSPECCIÓN, DISTRIBUIDORES Y ACTORES ESTRATÉGICOS,

MUESTRAN OPORTUNIDADES DE CONEXIÓN CCIAL Y NECESIDAD DE MAYOR PREPARACIÓN EMPRESARIAL.

LA NECESIDAD TAMBIÉN SE SOPORTA EN EL CONPES 4129, QUE IDENTIFICA RETOS ASOCIADOS AL BAJO APROVECHAMIENTO DE ACUERDOS CCIALES, BAJA INTEGRACIÓN DEL PAÍS EN CADENAS GLOBALES DE VALOR, CONCENTRACIÓN DE EXPORTACIONES EN BIENES Y SERVICIOS DE MENOR VALOR AGREGADO Y NECESIDAD DE PROFUNDIZAR LA INTEGRACIÓN CON REGIONES ESTRATÉGICAS COMO EUROPA. ESTE ENFOQUE SE RELACIONA CON LA ACCIÓN PORQUE LAS EMPRESAS REQUIEREN LEER MERCADOS, IDENTIFICAR OPORTUNIDADES REALES, ADAPTAR SU PROPUESTA DE VALOR Y CONVERTIR EL RELACIONAMIENTO ESPAÑA–COLOMBIA EN DECISIONES CCIALES INFORMADAS, ALIANZAS Y RUTAS DE INTERNACIONALIZACIÓN.

NO ATENDER ESTA NECESIDAD LIMITA LA CAPACIDAD DE LAS EMPRESAS PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES REALES EN ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA, PREPARAR SU OFERTA, COMPRENDER CONDICIONES DE ACCESO, ADAPTAR PROPUESTAS DE VALOR, ESTABLECER ALIANZAS ESTRATÉGICAS Y AVANZAR EN PROCESOS SOSTENIBLES DE INTERNACIONALIZACIÓN. TAMBIÉN RESTRINGE LA POSIBILIDAD DE CONVERTIR EL RELACIONAMIENTO GREMIAL EN RESULTADOS EMPRESARIALES MEDIBLES, AFECTANDO COMERCIO EXTERIOR, DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS, INNOVACIÓN, COMPETITIVIDAD Y POSICIONAMIENTO INTERNACIONAL.

LA A.F. “INTELIGENCIA DE MCDOS Y ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN CCIAL HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA” SE RELACIONA DIRECTAMENTE CON ESTA NECESIDAD PORQUE OFRECE UN ESPACIO ESPECIALIZADO DE ACTUALIZACIÓN, ANÁLISIS Y DISCUSIÓN ESTRATÉGICA PARA QUE LOS BENEFICIARIOS COMPRENDAN OPORTUNIDADES COMERCIALES, CONTRASTEN RUTAS DE ENTRADA, RECONOZCAN CRITERIOS DE SELECCIÓN DE ALIADOS Y FORTALEZCAN SU PREPARACIÓN PARA ESCENARIOS BINACIONALES.

LA FORMACIÓN DARÁ RESPUESTA PARCIAL PORQUE, NO IMPLEMENTARÁ PLANES DE INTERNACIONALIZACIÓN NI CERRARÁ ACUERDOS COMERCIALES; SIN EMBARGO, SÍ DESARROLLARÁ CAPACIDADES ESTRATÉGICAS PARA ANALIZAR EL ENTORNO ESPAÑA–UNIÓN EUROPEA, COMPRENDER OPORTUNIDADES DE MERCADO, IDENTIFICAR MODALIDADES DE ENTRADA, VALORAR ALIANZAS COMERCIALES Y FORMULAR CRITERIOS PARA ORIENTAR DECISIONES DE INTERNACIONALIZACIÓN.

LA UNIDAD TEMÁTICA INTELIGENCIA DE MCDOS, ESTRATEGIAS DE ENTRADA Y ALIANZAS CCIALES HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA CONTRIBUIRÁ A QUE LOS BENEFICIARIOS CONOZCAN LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MCADO ESPAÑOL Y EUROPEO, ANALICEN MODALIDADES DE ENTRADA AL MCDO ESPAÑOL, IDENTIFIQUEN CRITERIOS PARA SELECCIONAR SOCIOS ESTRATÉGICOS, COMPRENDAN ELEMENTOS BÁSICOS DE NEGOCIACIÓN Y RECONOZCAN LOS LINEAMIENTOS PARA ORIENTAR UNA RUTA DE INTERNACIONALIZACIÓN CCIAL. CON ELLO, LA ACCIÓN APORTARÁ AL CIERRE DE BRECHAS EN INTERNACIONALIZACIÓN, FORTALECERÁ LA COMPETITIVIDAD DE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA, Y CONSOLIDARÁ EL ROL DE CAMACOES COMO ARTICULADOR COMERCIAL ENTRE COLOMBIA, ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA.

FUENTES: HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/16Z_BJ7LDFQKJDO18BOXVSNEHGPGF3KSS?USP=SHARING; HTTPS://CAMACOES.COM.CO/

CAUSAS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

CAUSAS: LAS CAUSAS QUE DAN ORIGEN A ESTA NECESIDAD/PROBLEMA SON:
1) DÉFICIT EN CAPACIDADES DE INTELIGENCIA DE MCADOS Y PREPARACIÓN CCIAL HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA. EL DIAGNÓSTICO CAMACOES 2026 MUESTRA QUE LA NECESIDAD "INNOVACIÓN Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO ENTRE ESPAÑA Y COLOMBIA: ESTRATEGIAS PARA FOMENTAR EL DESARROLLO DE RELACIONES COMERCIALES ENTRE AMBOS PAÍSES." OBTUVO 61,75% DE MÁXIMO INTERÉS, EVIDENCIANDO QUE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y DE LA CADENA PRODUCTIVA REQUIEREN LEER MCADOS, IDENTIFICAR OPORTUNIDADES, INTERPRETAR TENDENCIAS, PREPARAR PROPUESTAS DE VALOR Y TOMAR DECISIONES CCIALES FRENTE A ESPAÑA Y LA UE.

2) BAJO APROVECHAMIENTO ESTRATÉGICO DEL ACUERDO COMERCIAL COLOMBIA–UNIÓN EUROPEA Y DE LAS RUTAS DE ACCESO AL MERCADO EUROPEO. AUNQUE EL ACUERDO OFRECE REGLAS PREVISIBLES PARA COMERCIO DE BIENES, SERVICIOS E INVERSIÓN, REDUCCIÓN DE BARRERAS, ACCESO A MERCADOS Y ESTABILIDAD PARA NEGOCIOS, MUCHAS EMPRESAS AÚN REQUIEREN CONOCIMIENTO SOBRE CONDICIONES DE ACCESO, REQUISITOS, CANALES, ACTORES Y OPORTUNIDADES COMERCIALES. ESTA BRECHA LIMITA CONVERTIR EL MARCO VIGENTE EN DECISIONES DE ENTRADA, ALIANZAS, DISTRIBUCIÓN, NEGOCIACIÓN Y POSICIONAMIENTO.

3) INSUFICIENTE FORMACIÓN ESTRATÉGICA EN MODALIDADES DE ENTRADA, ALIANZAS Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL. PERFILES DE ALTA DIRECCIÓN, NIVEL MEDIO Y APOYO OPERATIVO EN DIRECCIÓN, VENTAS, MARKETING Y COMERCIO EXTERIOR REQUIEREN ACTUALIZAR CONOCIMIENTOS PARA ANALIZAR RUTAS DE ENTRADA, SELECCIONAR ALIADOS, ESTRUCTURAR PROPUESTAS DE VALOR Y FORMULAR LINEAMIENTOS COMERCIALES ACORDES CON SU CAPACIDAD EXPORTADORA. ESTA CAUSA SE RELACIONA CON EL CONPES 4129, QUE IDENTIFICA BAJA DIVERSIFICACIÓN EXPORTABLE, DEBILIDAD EN ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS, BAJA PARTICIPACIÓN EN CADENAS GLOBALES DE VALOR Y BAJA INTEGRACIÓN CON REGIONES DE ALTO POTENCIAL.
HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/19GS8B4EVJBJEMH6MWKYROT1DZO2VNLAD?USP=SHARING

EFECTOS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

SI NO SE LLEVA A CABO ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN, EL IMPACTO SERÁ NEGATIVO PORQUE
1) LAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES MANTENDRÁN BRECHAS PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES COMERCIALES EN ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA, LEER TENDENCIAS, COMPARAR CONDICIONES DE ACCESO, RECONOCER CANALES DE ENTRADA Y ADAPTAR SU PROPUESTA DE VALOR, LO QUE LIMITARÁ LA DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS Y LA CAPACIDAD DE COMPETIR EN ESCENARIOS INTERNACIONALES;
2) LOS PERFILES DE ALTA DIRECCIÓN, NIVEL MEDIO Y APOYO OPERATIVO VINCULADOS A DIRECCIÓN, VENTAS, MARKETING, COMERCIO EXTERIOR E INTERNACIONALIZACIÓN CONTINUARÁN CON VACÍOS ESTRATÉGICOS PARA ANALIZAR RUTAS DE ENTRADA, SELECCIONAR SOCIOS, PREPARAR ESPACIOS DE RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL Y ORIENTAR NEGOCIACIONES O ALIANZAS CON CONTRAPARTES EUROPEAS, DEBILITANDO LA TOMA DE DECISIONES COMERCIALES Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL;
3) SE DESAPROVECHARÁ EL MARCO DEL ACUERDO COMERCIAL COLOMBIA–UNIÓN EUROPEA, QUE OFRECE REGLAS CLARAS, REDUCCIÓN DE BARRERAS, ACCESO A MERCADOS Y OPORTUNIDADES DE INTEGRACIÓN COMERCIAL, LIMITANDO QUE LAS EMPRESAS CONVIERTAN ESTE INSTRUMENTO EN DECISIONES CONCRETAS DE ENTRADA, DISTRIBUCIÓN, ALIANZAS, EXPORTACIÓN O POSICIONAMIENTO EN ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA; Y
4) CAMACOES PERDERÁ UNA OPORTUNIDAD DE FORTALECER SU ROL GREMIAL COMO PUENTE EMPRESARIAL

BINACIONAL, REDUCIENDO LA POSIBILIDAD DE QUE MISIONES, FERIAS, RUEDAS DE NEGOCIO, AGENDAS B2B, COOPERACIÓN EMPRESARIAL Y SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR SE TRADUZCAN EN RESULTADOS CONCRETOS DE INTERNACIONALIZACIÓN, INSERCIÓN EN CADENAS DE VALOR, ACCESO A NUEVOS CLIENTES Y MAYOR COMPETITIVIDAD PARA LAS EMPRESAS PARTICIPANTES.
HTTPS://DOCS.GOOGLE.COM/DOCUMENT/D/1BXJT2WSA3QQZVKX__ZOPNZQUUNQVOLU_/EDIT?USP=DRIVE_LINK&OUID=109991872529923055575&RTPOF=TRUE&SD=TRUE

OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

FORTALECER COMPETENCIAS ESTRATÉGICAS EN INTELIGENCIA DE MERCADOS, IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES COMERCIALES Y ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA, EN TRABAJADORES DE ALTA DIRECCIÓN, NIVEL MEDIO Y APOYO OPERATIVO VINCULADOS A DIRECCIÓN, VENTAS, MARKETING, COMERCIO EXTERIOR E INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES.

LA ACCIÓN PERMITIRÁ QUE LOS BENEFICIARIOS, MEDIANTE UN FORO TEÓRICO ESPECIALIZADO, ANALICEN CONDICIONES DE ACCESO, TENDENCIAS SECTORIALES, RUTAS DE ENTRADA, CRITERIOS DE SELECCIÓN DE ALIADOS, ELEMENTOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL Y OPORTUNIDADES DERIVADAS DEL ACUERDO COMERCIAL COLOMBIA–UNIÓN EUROPEA, PARA ORIENTAR DECISIONES DE PROSPECCIÓN, PROPUESTA DE VALOR, DISTRIBUCIÓN, ALIANZAS, FERIAS, MISIONES, RUEDAS DE NEGOCIO Y RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL BINACIONAL.

CON ELLO, SE CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD MEDIANTE UNA PREPARACIÓN MÁS EFICIENTE DEL ANÁLISIS COMERCIAL Y LA PRIORIZACIÓN DE OPORTUNIDADES; Y A AUMENTAR LA COMPETITIVIDAD MEDIANTE MAYOR CAPACIDAD PARA DIVERSIFICAR MERCADOS, REDUCIR RIESGOS DE ENTRADA, IDENTIFICAR SOCIOS Y FORTALECER EL POSICIONAMIENTO INTERNACIONAL.

ESTA ACCIÓN DA RESPUESTA PARCIAL A LA NECESIDAD “INNOVACIÓN Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO ENTRE ESPAÑA Y COLOMBIA: ESTRATEGIAS PARA FOMENTAR EL DESARROLLO DE RELACIONES COMERCIALES ENTRE AMBOS PAÍSES. ”, PRIORIZADA EN EL DIAGNÓSTICO CAMACOES 2026 CON 61,75% DE MÁXIMO INTERÉS, PORQUE FORTALECE CAPACIDADES PARA CONVERTIR EL RELACIONAMIENTO COLOMBIA–ESPAÑA EN OPORTUNIDADES COMERCIALES CONCRETAS. ADEMÁS, SE ALINEA CON EL OBJETO GREMIAL DE CAMACOES, EL RETO NACIONAL DE DESARROLLO EMPRESARIAL, CONOCIMIENTO Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL Y EL COMPONENTE ESTRATÉGICO DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL.

JUSTIFICACIÓN (FORMACIÓN EN EL PUESTO DE TRABAJO)

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN “INTELIGENCIA DE MERCADOS Y ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN COMERCIAL HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA”, SE DESARROLLARÁ BAJO MODALIDAD DE FORO HÍBRIDO, CON COMPONENTE PRESENCIAL EN BOGOTÁ D.C. Y MEDELLÍN, Y ALCANCE TIPO PAT EN BOGOTÁ, BOYACÁ, ANTIOQUIA, CUNDINAMARCA, MAGDALENA, RISARALDA, SANTANDER, TOLIMA Y VALLE DEL CAUCA. ESTA DISTRIBUCIÓN COMBINA ESPACIOS PRESENCIALES DE VALOR EMPRESARIAL CON COBERTURA AMPLIADA PARA DESCENTRALIZAR CONOCIMIENTO ESPECIALIZADO EN INTELIGENCIA DE MERCADOS, CONDICIONES DE ACCESO, NEGOCIACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN COMERCIAL.

LA PERTINENCIA DE BOGOTÁ SE SUSTENTA EN SU PAPEL COMO NODO INSTITUCIONAL, EMPRESARIAL Y LOGÍSTICO DE CAMACOES, DESDE DONDE SE ARTICULA EL RELACIONAMIENTO CON EMPRESAS AFILIADAS,

ALIADOS, CÁMARAS, ENTIDADES PÚBLICAS Y ACTORES DEL ECOSISTEMA BINACIONAL. MEDELLÍN SE PRIORIZA POR SU RELEVANCIA COMO CENTRO EMPRESARIAL, DE INNOVACIÓN, INVERSIÓN Y PROYECCIÓN INTERNACIONAL, CON DINÁMICAS ASOCIADAS A TECNOLOGÍA, INFRAESTRUCTURA, TURISMO, ENERGÍA Y SERVICIOS.

EL ALCANCE PAT RESPONDE A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES DE INTERNACIONALIZACIÓN EN TERRITORIOS CON VOCACIÓN EMPRESARIAL, AGROINDUSTRIAL, MANUFACTURERA, TURÍSTICA, TECNOLÓGICA Y DE SERVICIOS. CAMACOES TAMBIÉN HA DESARROLLADO RELACIONAMIENTO TERRITORIAL Y COMERCIAL EN ESPACIOS COMO EL GLOBAL BUSINESS MEETING EN BUCARAMANGA Y EL IV ENCUENTRO DE CÁMARAS BINACIONALES EN PEREIRA, EVIDENCIANDO CAPACIDAD PARA CONECTAR EMPRESAS REGIONALES CON OPORTUNIDADES DE COOPERACIÓN, INVERSIÓN, EXPORTACIÓN Y RELACIONAMIENTO INTERNACIONAL.

LA ACCIÓN SE ALINEA CON EL PLAN ESTRATÉGICO 2026 DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR DE CAMACOES, QUE RECONOCE LA INTELIGENCIA DE MERCADO, LOS INFORMES SECTORIALES, LAS AGENDAS COMERCIALES, LA GESTIÓN COMERCIAL PERSONALIZADA, LOS ESPACIOS B2B Y LAS MISIONES COMERCIALES COMO LÍNEAS PARA FORTALECER RELACIONES ENTRE COLOMBIA, ESPAÑA Y EUROPA. EN ESTE MARCO, EL FORO PERMITIRÁ ANALIZAR OPORTUNIDADES COMERCIALES Y FORMULAR CRITERIOS PARA ORIENTAR ESTRATEGIAS DE ENTRADA Y ALIANZAS EN EL MERCADO ESPAÑOL Y EUROPEO.

DURANTE LA FORMACIÓN, LOS PARTICIPANTES ABORDARÁN SITUACIÓN DEL MERCADO, CONDICIONES DE ACCESO, MODALIDADES DE ENTRADA, SELECCIÓN DE SOCIOS ESTRATÉGICOS, NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL Y LINEAMIENTOS DE INTERNACIONALIZACIÓN COMERCIAL. ESTOS CONTENIDOS SON PERTINENTES PARA EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES INTERESADOS EN IDENTIFICAR OPORTUNIDADES VIABLES, RECONOCER BARRERAS DE ACCESO, PREPARAR NEGOCIACIONES, CONSTRUIR ALIANZAS Y FORTALECER SU PROYECCIÓN COMERCIAL.

EN CONSECUENCIA, LA ACCIÓN DE FORMACIÓN CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS AL FORTALECER SU CAPACIDAD PARA INTERPRETAR INFORMACIÓN DE MERCADO, TOMAR DECISIONES COMERCIALES MEJOR SUSTENTADAS, PRIORIZAR OPORTUNIDADES, IDENTIFICAR SOCIOS POTENCIALES Y AVANZAR EN PROCESOS DE INTERNACIONALIZACIÓN MÁS ESTRUCTURADOS HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA.

DATOS DEL EVENTO

EVENTO DE FORMACIÓN
FORO

MODALIDAD DE FORMACIÓN
PRESENCIAL HÍBRIDA

METODOLOGÍA DE FORMACIÓN
TEÓRICA

GRUPOS Y BENEFICIARIOS

N.º DE HORAS POR GRUPO
4

N.º DE GRUPOS
2

BENEFICIARIOS PRESENCIALES / GRUPO

BENEFICIARIOS SINCRÓNICOS / GRUPO

60

110

TOTAL DE HORAS DE LA AF

8

TOTAL DE BENEFICIARIOS DE LA AF

340

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

ÁREAS FUNCIONALES

DIRECCIÓN | VENTAS | COMERCIO EXTERIOR, INTERNACIONALIZACIÓN | MARKETING

JUSTIFICACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES

LAS ÁREAS FUNCIONALES PROPUESTAS SON RESPONSABLES DEL ÉXITO DE LOS PROCESOS DE INTELIGENCIA DE MCADOS, IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES CCIALES, POSICIONAMIENTO, PROSPECCIÓN, NEGOCIACIÓN, COMERCIO EXTERIOR, ALIANZAS ESTRATÉGICAS E INTERNACIONALIZACIÓN HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA EN LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS; POR TANTO, AL SER BENEFICIARIAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN “INTELIGENCIA DE MERCADOS Y ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN COMERCIAL HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA”, EVIDENCIARÁN UNA MEJORA EN SU PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD PORQUE FORTALECERÁN CAPACIDADES PARA ANALIZAR TENDENCIAS, RECONOCER CONDICIONES DE ACCESO, IDENTIFICAR RUTAS DE ENTRADA, ADAPTAR PROPUESTAS DE VALOR, SELECCIONAR ALIADOS Y ORIENTAR DECISIONES COMERCIALES MEJOR INFORMADAS.

EL ÁREA DE DIRECCIÓN ES PERTINENTE PORQUE DEFINE PRIORIDADES ESTRATÉGICAS, EVALÚA LA VIABILIDAD DE NUEVOS MERCADOS, ORIENTA LA ASIGNACIÓN DE RECURSOS Y TOMA DECISIONES SOBRE EXPANSIÓN INTERNACIONAL, ALIANZAS, DISTRIBUCIÓN, EXPORTACIÓN, IMPORTACIÓN Y POSICIONAMIENTO EMPRESARIAL. SU PARTICIPACIÓN PERMITIRÁ MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD MEDIANTE UNA TOMA DE DECISIONES MÁS EFICIENTE Y AUMENTAR LA COMPETITIVIDAD AL REDUCIR RIESGOS DE ENTRADA Y FORTALECER LA DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS.

LAS ÁREAS DE VENTAS Y MARKETING SON RELEVANTES PORQUE INTERVIENEN EN LA LECTURA DEL CLIENTE, LA PROSPECCIÓN, LA COMUNICACIÓN COMERCIAL, EL POSICIONAMIENTO DE LA OFERTA, LA ADAPTACIÓN DE LA PROPUESTA DE VALOR Y EL SEGUIMIENTO DE OPORTUNIDADES. EN MERCADOS COMO ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA, ESTAS FUNCIONES REQUIEREN COMPRENDER TENDENCIAS SECTORIALES, CANALES DE ENTRADA Y EXPECTATIVAS DEL COMPRADOR EUROPEO PARA PREPARAR MEJOR FERIAS, MISIONES, RUEDAS DE NEGOCIO, AGENDAS B2B Y PROCESOS DE RELACIONAMIENTO COMERCIAL.

LA CATEGORÍA OTRO SE JUSTIFICA PORQUE INCLUYE FUNCIONES ASOCIADAS A COMERCIO EXTERIOR, INTERNACIONALIZACIÓN, ALIANZAS ESTRATÉGICAS, RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL Y APOYO OPERATIVO A PROCESOS DE EXPORTACIÓN, IMPORTACIÓN, DOCUMENTACIÓN, INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y SEGUIMIENTO COMERCIAL. ESTAS FUNCIONES SON NECESARIAS PARA CONVERTIR LAS OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS EN RUTAS DE ENTRADA, SELECCIÓN DE ALIADOS, CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS Y RELACIONES COMERCIALES SOSTENIBLES.

LA RELACIÓN DE ESTAS ÁREAS FUNCIONALES CON LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ES DIRECTA, TÉCNICA Y ESTRATÉGICA, PORQUE LA AF ABORDA ELEMENTOS QUE ESTAS ÁREAS REQUIEREN PARA TRANSFORMAR EL RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL COLOMBIA–ESPAÑA EN OPORTUNIDADES COMERCIALES CONCRETAS: LECTURA DEL MERCADO EUROPEO, COMPRENSIÓN DEL ACUERDO COMERCIAL COLOMBIA–UNIÓN

EUROPEA, ANÁLISIS DE MODALIDADES DE ENTRADA, CRITERIOS DE SELECCIÓN DE ALIADOS, NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL Y FORTALECIMIENTO DE LA PROPUESTA DE VALOR. ESTO PERMITIRÁ QUE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA MEJOREN SU CAPACIDAD PARA DIVERSIFICAR MERCADOS, REDUCIR RIESGOS DE ENTRADA, FORTALECER SU POSICIONAMIENTO INTERNACIONAL Y APROVECHAR EL ROL DE CAMACOES COMO PUENTE EMPRESARIAL BINACIONAL.

NIVELES OCUPACIONALES

ALTA DIRECCIÓN | MEDIO | OPERATIVO

JUSTIFICACIÓN DE NIVELES OCUPACIONALES

SE INCLUYE EL NIVEL OPERATIVO COMO BENEFICIARIO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN PORQUE SE INVOLUCRA DIRECTAMENTE EN LA RECOLECCIÓN, ORGANIZACIÓN Y SEGUIMIENTO DE INFORMACIÓN COMERCIAL, APOYO A PROSPECCIÓN, COMUNICACIONES, DOCUMENTACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR, AGENDAS B2B, FERIAS, MISIONES Y RELACIONAMIENTO CON CLIENTES, DISTRIBUIDORES O ALIADOS. DE ESTA MANERA, LA ACCIÓN DE FORMACIÓN LES PERMITIRÁ MEJORAR SU DESEMPEÑO EN LA IDENTIFICACIÓN INICIAL DE OPORTUNIDADES, COMPRENSIÓN DE CONDICIONES DE ACCESO Y APOYO A PROCESOS DE INTERNACIONALIZACIÓN HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA.

SE INCLUYE EL NIVEL MEDIO COMO BENEFICIARIO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN PORQUE SE INVOLUCRA DIRECTAMENTE EN LA COORDINACIÓN DE PROCESOS COMERCIALES, VENTAS, MARKETING, COMERCIO EXTERIOR, ANÁLISIS DE CLIENTES, ADAPTACIÓN DE PROPUESTAS DE VALOR Y GESTIÓN DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO. ESTE NIVEL TRADUCE ORIENTACIONES ESTRATÉGICAS EN ACCIONES COMERCIALES Y PREPARA INFORMACIÓN PARA LA TOMA DE DECISIONES. DE ESTA MANERA, LA ACCIÓN DE FORMACIÓN LES PERMITIRÁ MEJORAR SU DESEMPEÑO EN LECTURA DE TENDENCIAS, ANÁLISIS DE CONDICIONES DE ACCESO, SELECCIÓN DE CANALES Y RELACIONAMIENTO BINACIONAL.

SE INCLUYE EL NIVEL ALTA DIRECCIÓN COMO BENEFICIARIO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN PORQUE SE INVOLUCRA DIRECTAMENTE EN DECISIONES SOBRE CRECIMIENTO, DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS, RECURSOS, ALIANZAS, NEGOCIACIÓN, EXPANSIÓN INTERNACIONAL Y POSICIONAMIENTO COMPETITIVO. EN ESPECIAL EN MIPYMES, LOS CARGOS DIRECTIVOS SUELEN CONCENTRAR DECISIONES ESTRATÉGICAS, TÁCTICAS Y COMERCIALES FRENTE A NUEVOS MERCADOS, POR LO QUE REQUIEREN CRITERIOS PARA EVALUAR OPORTUNIDADES, VALORAR RIESGOS, DEFINIR RUTAS DE ENTRADA Y ORIENTAR NEGOCIACIONES CON CONTRAPARTES ESPAÑOLAS Y EUROPEAS. DE ESTA MANERA, LA ACCIÓN DE FORMACIÓN LES PERMITIRÁ MEJORAR SU DESEMPEÑO EN PRIORIZACIÓN DE OPORTUNIDADES, SELECCIÓN DE ALIADOS, PROPUESTA DE VALOR Y DECISIONES DE INTERNACIONALIZACIÓN.

LA INCLUSIÓN DE LOS NIVELES OPERATIVO, MEDIO Y ALTA DIRECCIÓN PERMITIRÁ A LAS EMPRESAS ABORDAR DESDE DISTINTAS PERSPECTIVAS LA PROBLEMÁTICA A RESOLVER, PORQUE ARTICULA VISIÓN ESTRATÉGICA, COORDINACIÓN TÁCTICA Y SOPORTE OPERATIVO PARA CONVERTIR EL RELACIONAMIENTO COLOMBIA-ESPAÑA EN OPORTUNIDADES COMERCIALES. ESTA ARTICULACIÓN ES COHERENTE CON LA NECESIDAD “INNOVACIÓN Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO ENTRE ESPAÑA Y COLOMBIA”, PRIORIZADA EN EL DIAGNÓSTICO CAMACOES 2026 CON 61,75% DE MÁXIMO INTERÉS.

POR TANTO, AL PARTICIPAR EN LA ACCIÓN DE FORMACIÓN “INTELIGENCIA DE MERCADOS Y ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN COMERCIAL HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA”, FORTALECERÁN CAPACIDADES PARA ANALIZAR MERCADOS, IDENTIFICAR OPORTUNIDADES, RECONOCER CONDICIONES DE ACCESO,

VALORAR ALIADOS, COMPRENDER ELEMENTOS DE NEGOCIACIÓN Y ORIENTAR DECISIONES COMERCIALES, IMPACTANDO SUS FUNCIONES, PERMITIÉNDOLES OPTIMIZAR PROCESOS, RESPONDER A RETOS DEL ENTORNO Y GENERAR MEJORES RESULTADOS, CONTRIBUYENDO A MEJORAR PRODUCTIVIDAD, EFICIENCIA OPERATIVA, TOMA DE DECISIONES Y COMPETITIVIDAD

OCUPACIONES CUOC

12211 - DIRECTORES Y GERENTES DE VENTAS Y MERCADEO

24311 - PROFESIONALES EN MERCADEO Y PUBLICIDAD

33392 - ASISTENTES DE MERCADEO, PUBLICIDAD Y COMUNICACIONES

12212 - DIRECTORES Y GERENTES DE COMERCIO EXTERIOR

14200 - GERENTES DE COMERCIOS AL POR MAYOR Y AL POR MENOR

33311 - ASISTENTES DE COMERCIO EXTERIOR

DATOS NUMÉRICOS DE BENEFICIARIOS

TRABAJADORES MUJERES
190

EN CONDICIÓN DE DISCAPACIDAD
0

EMPRESAS CON MODELO BIC
0

MIPYMES (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS MIPYMES
140

N.º DE TRABAJADORES DE EMPRESAS MIPYMES
280

JUSTIFICACIÓN MIPYMES Y TRABAJADORES A BENEFICIAR

LA PARTICIPACIÓN DE 140 MIPYMES Y 280 TRABAJADORES DE MIPYMES EN ESTA ACCION DE FORMACIÓN EVIDENCIA QUE LAS MIPYMES CONSTITUYEN UNA PROPORCIÓN SIGNIFICATIVA DE LA POBLACIÓN EMPRESARIAL OBJETIVO Y QUE SUS BRECHAS INCIDEN DIRECTAMENTE EN LA PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD E INTERNACIONALIZACIÓN DEL TEJIDO EMPRESARIAL ATENDIDO POR EL GREMIO.

ESTAS EMPRESAS REQUIEREN FORTALECER CAPACIDADES PARA LEER MERCADOS INTERNACIONALES, IDENTIFICAR OPORTUNIDADES COMERCIALES, COMPRENDER CONDICIONES DE ACCESO, RECONOCER RUTAS DE ENTRADA, SELECCIONAR ALIADOS, ADAPTAR SU PROPUESTA DE VALOR Y PREPARARSE MEJOR PARA ESCENARIOS DE RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL CON ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA. ESTA NECESIDAD ES ESPECIALMENTE RELEVANTE PORQUE EN MUCHAS MIPYMES LAS DECISIONES COMERCIALES, DE VENTAS, MARKETING, COMERCIO EXTERIOR E INTERNACIONALIZACIÓN SE CONCENTRAN EN EQUIPOS REDUCIDOS QUE ASUMEN FUNCIONES ESTRATÉGICAS, TÁCTICAS Y OPERATIVAS CON RECURSOS LIMITADOS.

LA FORMACIÓN PERMITIRÁ QUE LOS TRABAJADORES DE MIPYMES ANALICEN CRITERIOS DE INTELIGENCIA DE MERCADOS, MODALIDADES DE ENTRADA, ALIANZAS, NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL Y APROVECHAMIENTO DEL ACUERDO COMERCIAL COLOMBIA–UNIÓN EUROPEA, FORTALECIENDO SU DESEMPEÑO EN PROCESOS DE PROSPECCIÓN, PRIORIZACIÓN DE OPORTUNIDADES, PREPARACIÓN DE AGENDAS B2B, FERIAS, MISIONES, RUEDAS DE NEGOCIO Y RELACIONAMIENTO CON COMPRADORES, DISTRIBUIDORES O ALIADOS ESTRATÉGICOS.

SU PARTICIPACIÓN CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD AL OPTIMIZAR EL USO DE INFORMACIÓN

COMERCIAL, REDUCIR TIEMPOS DE ANÁLISIS Y DISMINUIR RIESGOS ASOCIADOS A DECISIONES DE ENTRADA A NUEVOS MERCADOS. ASIMISMO, APORTARÁ A LA COMPETITIVIDAD AL FORTALECER LA CAPACIDAD DE LAS MIPYMES PARA DIVERSIFICAR MERCADOS, ACCEDER A CLIENTES DE MAYOR VALOR, MEJORAR SU POSICIONAMIENTO INTERNACIONAL, INSERTARSE EN CADENAS DE VALOR BINACIONALES Y APROVECHAR EL ROL DE CAMACOES COMO PUENTE EMPRESARIAL ENTRE COLOMBIA, ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA.

CADENA PRODUCTIVA (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS DE LA CADENA PRODUCTIVA

142

N.º DE TRABAJADORES DE LA CADENA PRODUCTIVA

284

JUSTIFICACIÓN CADENA PRODUCTIVA

LAS EMPRESAS Y TRABAJADORES BENEFICIARIOS DE LA CADENA PRODUCTIVA VINCULADOS A ESTA ACCIÓN CORRESPONDEN A EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES RELACIONADOS CON CAMACOES, CUYA PARTICIPACIÓN ES PERTINENTE PORQUE INTERVIENEN EN PROCESOS DE GENERACIÓN DE VALOR, COMERCIALIZACIÓN, PROSPECCIÓN, RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL, ALIANZAS, DISTRIBUCIÓN, COMERCIO EXTERIOR E INTERNACIONALIZACIÓN. ESTA PARTICIPACIÓN ES COHERENTE CON EL ROL MISIONAL DE CAMACOES COMO CÁMARA BINACIONAL ORIENTADA A FORTALECER EL RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL, EL COMERCIO, LA COOPERACIÓN Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO ENTRE COLOMBIA Y ESPAÑA.

LA SELECCIÓN DE EMPRESAS Y BENEFICIARIOS DE LA CADENA PRODUCTIVA RESPONDE A BRECHAS IDENTIFICADAS EN INTELIGENCIA DE MERCADOS, INTERNACIONALIZACIÓN, ANÁLISIS DE RUTAS DE ENTRADA, ALIANZAS ESTRATÉGICAS, NEGOCIACIÓN Y APROVECHAMIENTO DEL RELACIONAMIENTO COLOMBIA–ESPAÑA Y COLOMBIA–UNIÓN EUROPEA. ESTAS BRECHAS LIMITAN LA CAPACIDAD DE LAS ORGANIZACIONES PARA DIVERSIFICAR MERCADOS, ADAPTAR SU PROPUESTA DE VALOR, RECONOCER COMPRADORES, DISTRIBUIDORES O ALIADOS Y CONVERTIR EL RELACIONAMIENTO BINACIONAL EN OPORTUNIDADES COMERCIALES CONCRETAS.

LOS BENEFICIARIOS DESEMPEÑAN FUNCIONES EN ÁREAS DE DIRECCIÓN, VENTAS, MARKETING Y OTRO, INCLUYENDO COMERCIO EXTERIOR, INTERNACIONALIZACIÓN, RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL, ALIANZAS, PROSPECCIÓN, COMUNICACIÓN COMERCIAL, DOCUMENTACIÓN Y SEGUIMIENTO DE OPORTUNIDADES. OCUPAN NIVELES OPERATIVO, MEDIO Y ALTA DIRECCIÓN, CUYA PARTICIPACIÓN PERMITE ARTICULAR VISIÓN ESTRATÉGICA, COORDINACIÓN TÁCTICA Y SOPORTE OPERATIVO EN PROCESOS DE ACCESO A MERCADOS E INTERNACIONALIZACIÓN.

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN IMPACTARÁ ESLABONES COMO ABASTECIMIENTO, PRODUCCIÓN DE BIENES O SERVICIOS, TRANSFORMACIÓN, LOGÍSTICA, DISTRIBUCIÓN, COMERCIALIZACIÓN, MARKETING, VENTAS, COMERCIO EXTERIOR, POSVENTA, SOPORTE EMPRESARIAL Y RELACIONAMIENTO CON ALIADOS. SU PARTICIPACIÓN FORTALECERÁ LOS ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS MEDIANTE MEJOR COMPRENSIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES, ARTICULACIÓN ENTRE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA, IDENTIFICACIÓN DE SOCIOS ESTRATÉGICOS Y PREPARACIÓN PARA FERIAS, MISIONES, RUEDAS DE NEGOCIO Y AGENDAS B2B.

FINALMENTE, LA ACCIÓN CONTRIBUIRÁ AL CIERRE DE BRECHAS DE TALENTO HUMANO ESPECIALIZADO, FORTALECIENDO CAPACIDADES PARA RESPONDER A TENDENCIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN, DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS, TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA Y RELACIONAMIENTO COMERCIAL

BINACIONAL, GENERANDO MAYOR VALOR AGREGADO, PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD Y CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN FRENTE AL ENTORNO NACIONAL E INTERNACIONAL.

ECONOMÍA CAMPESINA (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

ECONOMÍA POPULAR (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

SECTORES Y SUBSECTORES DEL BENEFICIARIO

SECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

TRANSVERSAL

SUBSECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

TRANSVERSAL

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SECTOR(ES)

TRANSVERSAL

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SUBSECTOR(ES)

TRANSVERSAL

JUSTIFICACIÓN DE SECTORES Y SUBSECTORES

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN “INTELIGENCIA DE MERCADOS Y ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN COMERCIAL HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA” SE CLASIFICA EN EL SECTOR Y SUBSECTOR TRANSVERSAL, PORQUE DESARROLLA CAPACIDADES EMPRESARIALES APLICABLES A ORGANIZACIONES DE DIFERENTES ACTIVIDADES ECONÓMICAS, INDEPENDIENTEMENTE DE SU SECTOR ESPECÍFICO. LA INTELIGENCIA DE MERCADOS, LA IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES COMERCIALES, EL ANÁLISIS DE RUTAS DE ENTRADA, LA SELECCIÓN DE ALIADOS, LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL Y EL APROVECHAMIENTO DEL RELACIONAMIENTO COLOMBIA–ESPAÑA SON COMPETENCIAS ESTRATÉGICAS QUE INCIDEN EN EMPRESAS DE SERVICIOS, COMERCIO, INDUSTRIA, ACTIVIDADES PRODUCTIVAS, TECNOLÓGICAS, LOGÍSTICAS, TURÍSTICAS Y DEMÁS ACTORES VINCULADOS A CADENAS DE VALOR.

ESTA CLASIFICACIÓN ES COHERENTE CON LA NATURALEZA DE CAMACOES COMO CÁMARA BINACIONAL Y GREMIO ARTICULADOR DE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA, CUYO ROL SE ORIENTA A FORTALECER EL COMERCIO, LA COOPERACIÓN, EL RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL Y LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO ENTRE COLOMBIA, ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA. POR ELLO, LA ACCIÓN NO SE LIMITA A UN SUBSECTOR ECONÓMICO PARTICULAR, SINO QUE RESPONDE A UNA NECESIDAD COMÚN DE LAS EMPRESAS: MEJORAR SU CAPACIDAD PARA LEER MERCADOS INTERNACIONALES, ADAPTAR PROPUESTAS DE VALOR, IDENTIFICAR COMPRADORES, DISTRIBUIDORES O SOCIOS ESTRATÉGICOS Y TOMAR DECISIONES INFORMADAS DE INTERNACIONALIZACIÓN.

EL ENFOQUE TRANSVERSAL PERMITE BENEFICIAR A TRABAJADORES DE ÁREAS DE DIRECCIÓN, VENTAS, MARKETING Y OTRAS FUNCIONES RELACIONADAS CON COMERCIO EXTERIOR, INTERNACIONALIZACIÓN, ALIANZAS, PROSPECCIÓN, DOCUMENTACIÓN Y SEGUIMIENTO COMERCIAL. ESTOS PERFILES, UBICADOS EN NIVELES OPERATIVO, MEDIO Y ALTA DIRECCIÓN, PARTICIPAN EN PROCESOS QUE IMPACTAN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LAS ORGANIZACIONES, AL FACILITAR LA DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS, LA REDUCCIÓN DE RIESGOS DE ENTRADA, LA PREPARACIÓN PARA FERIAS, MISIONES, RUEDAS DE NEGOCIO Y AGENDAS B2B, Y EL FORTALECIMIENTO DEL POSICIONAMIENTO INTERNACIONAL.

LA SELECCIÓN DE SECTOR Y SUBSECTOR TRANSVERSAL TAMBIÉN ES PERTINENTE PORQUE LA NECESIDAD PRIORIZADA EN EL DIAGNÓSTICO CAMACOES 2026 —"INNOVACIÓN Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO ENTRE ESPAÑA Y COLOMBIA", CON 61,75% DE MÁXIMO INTERÉS— NO CORRESPONDE A UNA BRECHA SECTORIAL AISLADA, SINO A UNA BRECHA EMPRESARIAL COMÚN RELACIONADA CON INTERNACIONALIZACIÓN, CRECIMIENTO, ACCESO A MERCADOS Y ARTICULACIÓN COMERCIAL BINACIONAL. EN CONSECUENCIA, ESTA ACCIÓN CONTRIBUIRÁ AL CIERRE DE BRECHAS DE TALENTO HUMANO ESPECIALIZADO, AL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES COMPETITIVAS Y AL RETO DE DESARROLLO EMPRESARIAL, CONOCIMIENTO Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL, EN EL COMPONENTE DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL.

UNIDADES TEMÁTICAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN (1)

UT N.º 1 — INTELIGENCIA DE MERCADOS, ESTRATEGIAS DE ENTRADA Y ALIANZAS COMERCIALES HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
0	4	4

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.2.4 HONORARIOS - CAPACITADOR INTERNACIONAL - PROFESIONAL CON TITULO DE MAESTRIA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MINIMO DE CINCO (5) AÑOS	4
R01.2.4 HONORARIOS - CAPACITADOR INTERNACIONAL - PROFESIONAL CON TITULO DE MAESTRIA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MINIMO DE CINCO (5) AÑOS	4
R01.3.1.2 HONORARIOS LÍDER MUNDIAL Y NACIONAL - LÍDER NACIONAL	4

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) ESTADO DE SITUACIÓN DEL MERCADO ESPAÑOL Y EUROPEO: TENDENCIAS SECTORIALES, CONDICIONES DE ACCESO, COMPORTAMIENTO DEL COMPRADOR, OPORTUNIDADES COMERCIALES Y CRITERIOS PARA PRIORIZAR MERCADOS O NICHOS DE MAYOR POTENCIAL.

2) EVALUACIÓN COMPARADA DE MODALIDADES DE ENTRADA AL MERCADO ESPAÑOL: EXPORTACIÓN DIRECTA, AGENTE COMERCIAL, DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO, FILIAL Y JOINT VENTURE.
3) CRITERIOS PARA LA IDENTIFICACIÓN Y SELECCIÓN DE SOCIOS ESTRATÉGICOS EN ESPAÑA MEDIANTE CRITERIOS DE COMPLEMENTARIEDAD, POSICIONAMIENTO EN CANAL Y TRAYECTORIA SECTORIAL.
4) ELEMENTOS CLAVES EN LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS DE ALIANZA: CLÁUSULAS DE EXCLUSIVIDAD, METAS, RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y MECANISMOS DE SALIDA.
5)LINEAMIENTOS PARA ORIENTAR UNA RUTA DE INTERNACIONALIZACIÓN COMERCIAL: ARTICULACIÓN ENTRE OPORTUNIDAD DE MERCADO, MODALIDAD DE ENTRADA, PERFIL DEL ALIADO, PROPUESTA DE VALOR, HITOS DE AVANCE E INDICADORES PARA EL SEGUIMIENTO DE OPORTUNIDADES COMERCIALES.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE ANALIZAR OPORTUNIDADES COMERCIALES Y FORMULAR CRITERIOS PARA ORIENTAR ESTRATEGIAS DE ENTRADA Y ALIANZAS EN EL MERCADO ESPAÑOL Y EUROPEO, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS SOBRE ESTADO DE SITUACIÓN DEL MERCADO, CONDICIONES DE ACCESO, MODALIDADES DE ENTRADA, SELECCIÓN DE SOCIOS ESTRATÉGICOS, ELEMENTOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL Y LINEAMIENTOS DE INTERNACIONALIZACIÓN COMERCIAL, EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES CON INTERÉS EN FORTALECER SU RELACIONAMIENTO COMERCIAL CON ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

FORO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

ALINEACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RETO NACIONAL

DESARROLLO EMPRESARIAL, CONOCIMIENTO Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL (BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO, COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA 2022 – 2026)

COMPONENTE ESTRATÉGICO

CRECIMIENTO EMPRESARIAL

JUSTIFICACIÓN DE LA ALINEACIÓN

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN "INTELIGENCIA DE MERCADOS Y ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN COMERCIAL HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA" PRESENTA UNA ALINEACIÓN ESTRUCTURAL CON EL RETO NACIONAL "DESARROLLO EMPRESARIAL, CONOCIMIENTO Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL" Y SU COMPONENTE ESTRATÉGICO "CRECIMIENTO EMPRESARIAL". ESTA ARTICULACIÓN SE FUNDAMENTA EN LA NECESIDAD DE SUPERAR LA DIFICULTAD DE LAS EMPRESAS PARA CONVERTIR EL RELACIONAMIENTO BINACIONAL EN OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CONCRETAS. PARA LOGRAR ESTE CRECIMIENTO, LA FORMACIÓN IMPACTA A LOS NIVELES ALTA DIRECCIÓN, MEDIO Y OPERATIVO EN LAS ÁREAS FUNCIONALES DE DIRECCIÓN, VENTAS, MARKETING Y COMERCIO EXTERIOR, CAPACITANDO A PERFILES GERENCIALES Y

TÁCTICOS (COMO DIRECTORES Y GERENTES DE VENTAS Y MERCADEO). INTEGRANDO A TRABAJADORES DE MIPYMES Y DE CADENA PRODUCTIVA, LO QUE DEMOCRATIZA EL IMPACTO.

LA COHERENCIA DE ESTA ALINEACIÓN SE DEMUESTRA A TRAVÉS DE SU UNIDAD TEMÁTICA "INTELIGENCIA DE MERCADOS, ESTRATEGIAS DE ENTRADA Y ALIANZAS COMERCIALES HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA", LA CUAL MATERIALIZA EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL MEDIANTE EL DESARROLLO DE COMPETENCIAS ANALÍTICAS Y ESTRATÉGICAS. A TRAVÉS DE SUS CONTENIDOS, EL ANÁLISIS DEL ESTADO DEL MERCADO ESPAÑOL Y EUROPEO PERMITE IDENTIFICAR TENDENCIAS Y NICHOS DE ALTO VALOR; LA EVALUACIÓN COMPARADA DE MODALIDADES DE ENTRADA FACILITA DECISIONES DE EXPANSIÓN SEGURAS; Y LA DEFINICIÓN DE CRITERIOS PARA SELECCIONAR SOCIOS ESTRATÉGICOS ASEGURA ALIANZAS SÓLIDAS. ASIMISMO, LA APROPIACIÓN DE ELEMENTOS CLAVE DE NEGOCIACIÓN MINIMIZA RIESGOS CONTRACTUALES, CULMINANDO CON LA FORMULACIÓN DE LINEAMIENTOS PARA UNA RUTA DE INTERNACIONALIZACIÓN. ESTOS SABERES DESARROLLAN LA COMPETENCIA CENTRAL DE ANALIZAR OPORTUNIDADES Y ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE ENTRADA, DOTANDO A LOS BENEFICIARIOS DE HERRAMIENTAS TÉCNICAS PARA EXPANDIR SUS FRONTERAS COMERCIALES DE MANERA ESTRUCTURADA.

EL IMPACTO DE ESTAS COMPETENCIAS EVIDENCIA EL CUMPLIMIENTO DE LA POLÍTICA PÚBLICA. EL CONOCIMIENTO TRANSFERIDO PERMITE A LAS EMPRESAS, MIPYMES Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA REDUCIR LA INCERTIDUMBRE EN SUS PROCESOS DE INTERNACIONALIZACIÓN Y OPTIMIZAR SU PARTICIPACIÓN EN MISIONES, FERIAS Y AGENDAS B2B. AL PROFESIONALIZAR LA INTELIGENCIA DE MERCADOS, LOS TRABAJADORES LOGRAN ESTRUCTURAR PROPUESTAS DE VALOR ADAPTADAS A LAS NORMATIVAS Y EXIGENCIAS EUROPEAS, DIVERSIFICANDO SUS INGRESOS Y REDUCIENDO LA DEPENDENCIA DEL MERCADO LOCAL. ESTO SE TRADUCE EN UNA MODERNIZACIÓN COMERCIAL DONDE LA EXPORTACIÓN Y LAS ALIANZAS ACTÚAN COMO MOTORES DE RENTABILIDAD Y SOFISTICACIÓN. EN CONCLUSIÓN, LA ACCIÓN RESPONDE AL RETO NACIONAL AL CONVERTIR EL RELACIONAMIENTO COLOMBIA-ESPAÑA EN UN VEHÍCULO DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL TANGIBLE, EMPODERANDO AL TEJIDO PRODUCTIVO PARA CONSOLIDAR UNA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL SOSTENIBLE, RESILIENTE Y DE ALCANCE INTERNACIONAL SOSTENIBLE, RESILIENTE Y GLOBAL.

JUSTIFICACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA

LA ACCIÓN "INTELIGENCIA DE MERCADOS Y ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN COMERCIAL HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA" SE CLASIFICA COMO FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA AL SER UN PROCESO DE ACTUALIZACIÓN ESTRATÉGICA DE ALTO NIVEL, DISEÑADO PARA RESOLVER BRECHAS EN LA INSERCIÓN A MERCADOS GLOBALES. SUPERA LA CAPACITACIÓN COMERCIAL BÁSICA, PROFESIONALIZANDO A TRABAJADORES DE ALTA DIRECCIÓN, NIVEL MEDIO Y OPERATIVO, E IMPACTANDO LAS ÁREAS DE DIRECCIÓN, VENTAS, MARKETING Y COMERCIO EXTERIOR. SU GRADO DE ESPECIALIZACIÓN DOTA A LOS BENEFICIARIOS —INCLUYENDO 280 TRABAJADORES DE 140 MIPYMES Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES— DE CAPACIDADES GERENCIALES Y TÁCTICAS PARA CONVERTIR EL RELACIONAMIENTO BINACIONAL EN NEGOCIOS CONCRETOS. AL ARTICULAR VISIÓN ESTRATÉGICA, COORDINACIÓN TÁCTICA Y SOPORTE OPERATIVO, RESPONDE AL 61,75% DE MÁXIMO INTERÉS DEL DIAGNÓSTICO SECTORIAL, ELEVANDO EL ESTÁNDAR COMPETITIVO HACIA EUROPA.

EL RIGOR TÉCNICO Y LA PROFUNDIDAD TEMÁTICA DEL CURRÍCULO GARANTIZAN LA TRANSFERENCIA DE SABERES AVANZADOS MEDIANTE UN FORO TEÓRICO ESPECIALIZADO DE ALTA EXIGENCIA. SU UNIDAD TEMÁTICA APORTA UNA NOTABLE COMPLEJIDAD ACADÉMICA AL ANALIZAR EL MERCADO ESPAÑOL Y EUROPEO, PERFILANDO TENDENCIAS SECTORIALES Y CONDICIONES DE ACCESO. ASIMISMO, ELEVA EL NIVEL

DE ESPECIALIZACIÓN MEDIANTE LA EVALUACIÓN COMPARADA DE MODALIDADES DE ENTRADA (EXPORTACIÓN DIRECTA, JOINT VENTURE, FILIALES) Y LA DEFINICIÓN DE CRITERIOS TÉCNICOS PARA SELECCIONAR SOCIOS ESTRATÉGICOS. LA TRANSFERENCIA SE CONSOLIDA AL ABORDAR ELEMENTOS CLAVES EN LA NEGOCIACIÓN DE ALIANZAS, COMO CLÁUSULAS DE EXCLUSIVIDAD Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS, CULMINANDO CON LINEAMIENTOS PARA UNA RUTA DE INTERNACIONALIZACIÓN. ESTA ESTRUCTURA ASEGURA QUE LOS EQUIPOS FORMULEN PROPUESTAS DE VALOR ADAPTADAS A NORMATIVAS EUROPEAS, SUPERANDO ENFOQUES DE VENTAS TRADICIONALES.

ESTA FORMACIÓN GENERARÁ UN IMPACTO DIRECTO Y MEDIBLE EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD, LOGRANDO QUE LAS EMPRESAS DIVERSIFIQUEN MERCADOS, REDUZCAN RIESGOS DE ENTRADA Y FORTALEZCAN SU POSICIONAMIENTO APROVECHANDO EL ACUERDO COMERCIAL COLOMBIA-UNIÓN EUROPEA. AL OPTIMIZAR LA PROSPECCIÓN, AGENDAS B2B Y PARTICIPACIÓN EN MISIONES COMERCIALES, LAS ORGANIZACIONES REDUCIRÁN INEFICIENCIAS OPERATIVAS Y TOMARÁN DECISIONES COMERCIALES MEJOR INFORMADAS. SE CERTIFICA EXPLÍCITAMENTE QUE LOS CONTENIDOS NO CORRESPONDEN A INDUCCIÓN CORPORATIVA, VENTAS BÁSICAS, OFIMÁTICA NI HABILIDADES TRANSVERSALES GENÉRICAS. POR SU ENFOQUE GERENCIAL, LA ESPECIFICIDAD EN LA TRIANGULACIÓN COMERCIAL COLOMBIA-ESPAÑA Y LA ESTRUCTURACIÓN DE ALIANZAS TRANSFRONTERIZAS A LA MEDIDA DE LOS RETOS DEL GREMIO, SE GARANTIZA QUE ESTA ACCIÓN NO DUPLICA LA OFERTA DE FORMACIÓN REGULAR O COMPLEMENTARIA DEL SENA, CUMPLIENDO LAS EXIGENCIAS DE LA FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA.

IMPACTO EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR

1. RESULTADO 1. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTARÁN EN CAPACIDAD DE ANALIZAR OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MERCADO ESPAÑOL Y EUROPEO, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS SOBRE ESTADO DE SITUACIÓN DEL MERCADO, TENDENCIAS SECTORIALES, CONDICIONES DE ACCESO, COMPORTAMIENTO DEL COMPRADOR Y CRITERIOS PARA PRIORIZAR NICHOS DE MAYOR POTENCIAL, INCIDIENDO POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE FORTALECERÁN SU CAPACIDAD PARA INTERPRETAR INFORMACIÓN COMERCIAL, RECONOCER OPORTUNIDADES REALES Y APORTAR INSUMOS PARA DECISIONES DE INTERNACIONALIZACIÓN. ESTO FAVORECE LA APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS EN TAREAS COMO: 1) ANÁLISIS DE TENDENCIAS, CONDICIONES DE ACCESO Y OPORTUNIDADES COMERCIALES; 2) PREPARACIÓN DE INFORMACIÓN PARA FERIAS, MISIONES, RUEDAS DE NEGOCIO O AGENDAS B2B; Y 3) IDENTIFICACIÓN DE NICHOS, COMPRADORES O MERCADOS PRIORITARIOS
2. RESULTADO 2. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTARÁN EN CAPACIDAD DE EVALUAR MODALIDADES DE ENTRADA Y CRITERIOS DE SELECCIÓN DE ALIADOS ESTRATÉGICOS HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS SOBRE EXPORTACIÓN DIRECTA, AGENTES COMERCIALES, DISTRIBUIDORES, FILIALES, JOINT VENTURE, COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL, POSICIONAMIENTO EN CANAL Y TRAYECTORIA SECTORIAL, INCIDIENDO POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE PODRÁN VALORAR ALTERNATIVAS DE ACCESO, REDUCIR RIESGOS DE ENTRADA Y APOYAR DECISIONES SOBRE SOCIOS, DISTRIBUIDORES O ALIADOS. ESTO FAVORECE LA APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS EN TAREAS COMO: 1) COMPARACIÓN DE RUTAS DE ENTRADA AL MERCADO ESPAÑOL; 2) PREPARACIÓN DE CRITERIOS PARA IDENTIFICAR Y SELECCIONAR ALIADOS COMERCIALES; Y 3) APOYO AL ANÁLISIS DE VIABILIDAD DE ALIANZAS, DISTRIBUCIÓN O REPRESENTACIÓN COMERCIAL
3. RESULTADO 3. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTARÁN EN CAPACIDAD DE FORMULAR CRITERIOS PARA ORIENTAR ALIANZAS Y RUTAS DE INTERNACIONALIZACIÓN COMERCIAL, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE

CONOCIMIENTOS SOBRE ELEMENTOS DE NEGOCIACIÓN, CONDICIONES DE ALIANZA, EXCLUSIVIDAD, METAS, MECANISMOS DE SALIDA, PROPUESTA DE VALOR, HITOS DE AVANCE E INDICADORES DE SEGUIMIENTO, INCIDIENDO POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE FORTALECERÁN SU CAPACIDAD PARA PARTICIPAR EN PROCESOS DE NEGOCIACIÓN, RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL Y SEGUIMIENTO DE OPORTUNIDADES INTERNACIONALES. ESTO FAVORECE LA APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS EN TAREAS COMO: 1) PREPARACIÓN DE INSUMOS PARA CONVERSACIONES O NEGOCIACIONES CON CONTRAPARTES ESPAÑOLAS O EUROPEAS; 2) SEGUIMIENTO A OPORTUNIDADES COMERCIALES, ACUERDOS O CONTACTOS ESTRATÉGICOS; Y 3) APORTE DE CRITERIOS PARA ADAPTAR LA PROPUESTA DE VALOR Y ORIENTAR DECISIONES DE INTERNACIONALIZACIÓN.

IMPACTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

1. LOS DOS PRINCIPALES RESULTADOS DE IMPACTO DE LA FORMACIÓN EN LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS Y DEL GREMIO Y QUE ESTÁN DIRECTAMENTE RELACIONADOS CON ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SON: A) OPTIMIZACIÓN DEL PROCESO INTERNO DE ANÁLISIS COMERCIAL E IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA, PORQUE LOS TRABAJADORES BENEFICIARIOS CONTARÁN CON CRITERIOS PARA ORGANIZAR INFORMACIÓN DE MERCADO, PRIORIZAR OPORTUNIDADES, COMPARAR RUTAS DE ENTRADA Y PREPARAR INSUMOS COMERCIALES CON MENOR DISPERSIÓN, MENOS REPROCESOS Y MEJOR USO DEL TIEMPO DE LAS ÁREAS DE DIRECCIÓN, VENTAS, MARKETING, COMERCIO EXTERIOR E INTERNACIONALIZACIÓN; Y B) MAYOR EFICIENCIA EN LA PREPARACIÓN Y SEGUIMIENTO DE ACCIONES DE RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL, COMO FERIAS, MISIONES, RUEDAS DE NEGOCIO, AGENDAS B2B Y CONTACTOS CON POSIBLES ALIADOS, DISTRIBUIDORES O COMPRADORES, AL CONTAR CON CRITERIOS COMUNES PARA SELECCIONAR SOCIOS, REVISAR CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN, ADAPTAR PROPUESTAS DE VALOR Y HACER SEGUIMIENTO A OPORTUNIDADES COMERCIALES. ESTOS RESULTADOS ESTÁN ALINEADOS CON EL OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, PORQUE FORTALECEN CAPACIDADES ESTRATÉGICAS EN INTELIGENCIA DE MERCADOS, IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN; CON LA UNIDAD TEMÁTICA, PORQUE SE RELACIONAN DIRECTAMENTE CON EL ESTADO DE SITUACIÓN DEL MERCADO ESPAÑOL Y EUROPEO, MODALIDADES DE ENTRADA, SELECCIÓN DE ALIADOS, NEGOCIACIÓN Y LINEAMIENTOS DE INTERNACIONALIZACIÓN; Y CON EL PERFIL DEL BENEFICIARIO, PORQUE IMPACTAN FUNCIONES DESARROLLADAS POR TRABAJADORES DE NIVEL OPERATIVO, MEDIO Y ALTA DIRECCIÓN VINCULADOS A DIRECCIÓN, VENTAS, MARKETING, COMERCIO EXTERIOR E INTERNACIONALIZACIÓN.
2. LOS DOS PRINCIPALES RESULTADOS DE IMPACTO DE LA FORMACIÓN EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS Y DEL GREMIO Y QUE ESTÁN DIRECTAMENTE RELACIONADOS CON ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SON: A) FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS PARA ACCEDER A NUEVOS MERCADOS, CLIENTES, ALIADOS Y CANALES COMERCIALES EN ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA, MEDIANTE UNA MEJOR COMPRENSIÓN DE OPORTUNIDADES, CONDICIONES DE ACCESO, MODALIDADES DE ENTRADA, COMPORTAMIENTO DEL COMPRADOR Y CRITERIOS DE DIFERENCIACIÓN FRENTE A COMPETIDORES; Y B) MEJORA DEL POSICIONAMIENTO DE CAMACOES Y DE SUS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA COMO ACTORES MEJOR PREPARADOS PARA PARTICIPAR EN ESCENARIOS DE COMERCIO EXTERIOR, COOPERACIÓN EMPRESARIAL, ALIANZAS ESTRATÉGICAS Y RELACIONAMIENTO BINACIONAL, AUMENTANDO SU CAPACIDAD DE DIVERSIFICACIÓN, VISIBILIDAD COMERCIAL Y GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO DE MAYOR VALOR AGREGADO. ESTOS RESULTADOS ESTÁN ALINEADOS CON EL OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, PORQUE CONTRIBUYEN A CONVERTIR EL RELACIONAMIENTO COLOMBIA–ESPAÑA EN OPORTUNIDADES

COMERCIALES CONCRETAS; CON LA UNIDAD TEMÁTICA, PORQUE APLICAN LOS CONOCIMIENTOS SOBRE OPORTUNIDADES DE MERCADO, RUTAS DE ENTRADA, SOCIOS ESTRATÉGICOS, NEGOCIACIÓN Y PROPUESTA DE VALOR; Y CON EL PERFIL DEL BENEFICIARIO, PORQUE FORTALECEN LAS CAPACIDADES DE QUIENES TOMAN DECISIONES, COORDINAN PROCESOS COMERCIALES Y APOYAN OPERATIVAMENTE LA INTERNACIONALIZACIÓN, EN COHERENCIA CON EL RETO DE DESARROLLO EMPRESARIAL, CONOCIMIENTO Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL Y EL COMPONENTE DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL.

COBERTURA — LUGARES DE EJECUCIÓN (2 GRUPOS)

Grupo 1

DEPARTAMENTO (PRESENCIAL)

BOGOTÁ D.C

CIUDAD / MUNICIPIO (PRESENCIAL)

BOGOTÁ

BENEFICIARIOS

60

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOGOTÁ D.C	20
ANTIOQUIA	20
CUNDINAMARCA	20
RISARALDA	10
SANTANDER	40

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA EJECUCIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN “INTELIGENCIA DE MERCADOS Y ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN COMERCIAL HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA” EN BOGOTÁ D.C., ANTIOQUIA, BOYACÁ, CUNDINAMARCA, MAGDALENA, RISARALDA, NORTE DE SANTANDER, SANTANDER, TOLIMA Y VALLE DEL CAUCA RESPONDE A LA UBICACIÓN DE EMPRESAS AFILIADAS A CAMACOES, ALIADOS Y ACTORES DE SUS CADENAS PRODUCTIVAS, ASÍ COMO A LA TRAYECTORIA TERRITORIAL DE LA CÁMARA EN ACTIVIDADES DE INTERNACIONALIZACIÓN, RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL Y FORMACIÓN.

BOGOTÁ D.C. Y ANTIOQUIA, A TRAVÉS DE MEDELLÍN, CONCENTRAN EL COMPONENTE PRESENCIAL POR SU CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y PORQUE CAMACOES HA DESARROLLADO EN AMBAS CIUDADES MISIONES COMERCIALES, AGENDAS PERSONALIZADAS Y REUNIONES B2B ENTRE EMPRESAS ESPAÑOLAS Y POTENCIALES SOCIOS COLOMBIANOS. BOYACÁ CUENTA CON ANTECEDENTES DE ARTICULACIÓN EN TUNJA PARA PROMOVER OPORTUNIDADES DE NEGOCIO E INTERNACIONALIZACIÓN HACIA ESPAÑA. EN RISARALDA, CAMACOES PARTICIPÓ EN PEREIRA EN EL IV ENCUENTRO DE CÁMARAS BINACIONALES–RUTA DE INTERNACIONALIZACIÓN 2025, CON RUEDAS DE NEGOCIO Y PARTICIPACIÓN EMPRESARIAL REGIONAL. EN SANTANDER DESARROLLÓ AGENDAS CON EMPRESAS DE SECTORES COMO BPO, CALZADO Y CUERO, CAFÉ, FRUTAS, TECNOLOGÍA Y MAQUINARIA AGRÍCOLA INTERESADAS EN EL MERCADO ESPAÑOL. EN CUNDINAMARCA HA MANTENIDO RELACIONAMIENTO CON ACTORES EMPRESARIALES DEL DEPARTAMENTO. EN VALLE DEL CAUCA ACOMPAÑÓ UNA MISIÓN COMERCIAL INDUSTRIAL CON ENCUENTROS EN CALI. MAGDALENA, NORTE DE SANTANDER Y TOLIMA, JUNTO CON LOS DEMÁS DEPARTAMENTOS SELECCIONADOS, HAN TENIDO PARTICIPACIÓN COMPROBADA DE TRABAJADORES EN PROYECTOS ANTERIORES DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA DE

CAMACOES.

LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES ES MULTISECTORIAL E INTERREGIONAL E INTEGRA A EMPRESAS AFILIADAS, PROVEEDORES, DISTRIBUIDORES, IMPORTADORES, OPERADORES LOGÍSTICOS, COMERCIALIZADORES, PRESTADORES DE SERVICIOS ESPECIALIZADOS, SOCIOS COMERCIALES Y DEMÁS ORGANIZACIONES QUE INTERVIENEN EN LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS. POR ELLO, LOS BENEFICIARIOS UBICADOS EN ESTOS TERRITORIOS MANTIENEN UNA RELACIÓN FUNCIONAL CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN, DESDE CARGOS VINCULADOS CON DIRECCIÓN, COMERCIO EXTERIOR, MERCADEO, VENTAS, OPERACIONES, FINANZAS Y ESTRATEGIA.

EL COMPONENTE PAT PERMITIRÁ ARTICULAR A LOS TRABAJADORES DE TODOS LOS DEPARTAMENTOS CON LAS SESIONES PRESENCIALES DE BOGOTÁ Y MEDELLÍN, REDUCIR BARRERAS DE DESPLAZAMIENTO Y FACILITAR LA APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS EN SUS EMPRESAS Y CADENAS PRODUCTIVAS, FORTALECIENDO SU PREPARACIÓN PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES, ANALIZAR MERCADOS Y DEFINIR ESTRATEGIAS DE ENTRADA HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA.

Grupo 2

DEPARTAMENTO (PRESENCIAL)

ANTIOQUIA

CIUDAD / MUNICIPIO (PRESENCIAL)

MEDELLÍN

BENEFICIARIOS

60

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOYACÁ	20
MAGDALENA	20
NORTE DE SANTANDER	30
TOLIMA	20
VALLE DEL CAUCA	20

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN “INTELIGENCIA DE MERCADOS Y ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN COMERCIAL HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA”, SE DESARROLLARÁ BAJO MODALIDAD DE FORO HÍBRIDO, CON COMPONENTE PRESENCIAL EN BOGOTÁ D.C. Y MEDELLÍN, Y ALCANCE TIPO PAT EN BOGOTÁ, BOYACÁ, ANTIOQUIA, CUNDINAMARCA, MAGDALENA, RISARALDA, SANTANDER, TOLIMA Y VALLE DEL CAUCA. ESTA DISTRIBUCIÓN COMBINA ESPACIOS PRESENCIALES DE VALOR EMPRESARIAL CON COBERTURA AMPLIADA PARA DESCENTRALIZAR CONOCIMIENTO ESPECIALIZADO EN INTELIGENCIA DE MERCADOS, CONDICIONES DE ACCESO, NEGOCIACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN COMERCIAL.

LA PERTINENCIA DE BOGOTÁ SE SUSTENTA EN SU PAPEL COMO NODO INSTITUCIONAL, EMPRESARIAL Y LOGÍSTICO DE CAMACOES, DESDE DONDE SE ARTICULA EL RELACIONAMIENTO CON EMPRESAS AFILIADAS, ALIADOS, CÁMARAS, ENTIDADES PÚBLICAS Y ACTORES DEL ECOSISTEMA BINACIONAL. MEDELLÍN SE PRIORIZA POR SU RELEVANCIA COMO CENTRO EMPRESARIAL, DE INNOVACIÓN, INVERSIÓN Y PROYECCIÓN INTERNACIONAL, CON DINÁMICAS ASOCIADAS A TECNOLOGÍA, INFRAESTRUCTURA, TURISMO, ENERGÍA Y SERVICIOS.

EL ALCANCE PAT RESPONDE A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES DE

INTERNACIONALIZACIÓN EN TERRITORIOS CON VOCACIÓN EMPRESARIAL, AGROINDUSTRIAL, MANUFACTURERA, TURÍSTICA, TECNOLÓGICA Y DE SERVICIOS. CAMACOES TAMBIÉN HA DESARROLLADO RELACIONAMIENTO TERRITORIAL Y COMERCIAL EN ESPACIOS COMO EL GLOBAL BUSINESS MEETING EN BUCARAMANGA Y EL IV ENCUENTRO DE CÁMARAS BINACIONALES EN PEREIRA, EVIDENCIANDO CAPACIDAD PARA CONECTAR EMPRESAS REGIONALES CON OPORTUNIDADES DE COOPERACIÓN, INVERSIÓN, EXPORTACIÓN Y RELACIONAMIENTO INTERNACIONAL.

LA ACCIÓN SE ALINEA CON EL PLAN ESTRATÉGICO 2026 DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR DE CAMACOES, QUE RECONOCE LA INTELIGENCIA DE MERCADO, LOS INFORMES SECTORIALES, LAS AGENDAS COMERCIALES, LA GESTIÓN COMERCIAL PERSONALIZADA, LOS ESPACIOS B2B Y LAS MISIONES COMERCIALES COMO LÍNEAS PARA FORTALECER RELACIONES ENTRE COLOMBIA, ESPAÑA Y EUROPA. EN ESTE MARCO, EL FORO PERMITIRÁ ANALIZAR OPORTUNIDADES COMERCIALES Y FORMULAR CRITERIOS PARA ORIENTAR ESTRATEGIAS DE ENTRADA Y ALIANZAS EN EL MERCADO ESPAÑOL Y EUROPEO.

DURANTE LA FORMACIÓN, LOS PARTICIPANTES ABORDARÁN SITUACIÓN DEL MERCADO, CONDICIONES DE ACCESO, MODALIDADES DE ENTRADA, SELECCIÓN DE SOCIOS ESTRATÉGICOS, NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL Y LINEAMIENTOS DE INTERNACIONALIZACIÓN COMERCIAL. ESTOS CONTENIDOS SON PERTINENTES PARA EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES INTERESADOS EN IDENTIFICAR OPORTUNIDADES VIABLES, RECONOCER BARRERAS DE ACCESO, PREPARAR NEGOCIACIONES, CONSTRUIR ALIANZAS Y FORTALECER SU PROYECCIÓN COMERCIAL.

EN CONSECUENCIA, LA ACCIÓN DE FORMACIÓN CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS AL FORTALECER SU CAPACIDAD PARA INTERPRETAR INFORMACIÓN DE MERCADO, TOMAR DECISIONES COMERCIALES MEJOR SUSTENTADAS, PRIORIZAR OPORTUNIDADES, IDENTIFICAR SOCIOS POTENCIALES Y AVANZAR EN PROCESOS DE INTERNACIONALIZACIÓN MÁS ESTRUCTURADOS HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA.

MATERIAL DE FORMACIÓN

AMBIENTE DE APRENDIZAJE

SALONES (HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES) - PLATAFORMA O HERRAMIENTA TECNOLOGICA

MATERIAL DE FORMACIÓN SELECCIONADO

FOLLETO DIGITAL

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

INFOGRAFÍA

RECURSOS DIDÁCTICOS

Sin registros.

JUSTIFICACIÓN DEL MATERIAL DE FORMACIÓN

DESCRIPCIÓN: PARA EL DESARROLLO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN INTELIGENCIA DE MERCADOS Y ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN COMERCIAL HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA, DIRIGIDA A TRABAJADORES DE LAS ÁREAS DE DIRECCIÓN, VENTAS, MARKETING, EN LOS NIVELES OCUPACIONALES ALTA

DIRECCIÓN, MEDIO, OPERATIVO, SE INCLUIRÁ UN FOLLETO VIRTUAL. ESTE SERÁ DISEÑADO A MEDIDA POR EL CAPACITADOR PARA ESTA ACCIÓN FORMATIVA, ASEGURANDO SU PRODUCCIÓN RECIENTE, EL CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVA DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y LOS REQUISITOS DEL ANEXO 12. EL MATERIAL MANTENDRÁ EL FORMATO ESTRUCTURAL DE UN PLEGABLE TIPO TRÍPTICO (3 PARTES Y 2 PLIEGUES) CON UNA EXTENSIÓN DE 2 PÁGINAS EN POSICIÓN HORIZONTAL, TAMAÑO OFICIO. SU DISEÑO INCORPORARÁ TÍTULOS Y SUBTÍTULOS DEFINIDOS, IMÁGENES O DIAGRAMAS QUE ILUSTREN DE FORMA CONCISA EL CONTENIDO, Y OBLIGATORIAMENTE UN CONTACTO O DIRECCIÓN WEB PARA PROPORCIONAR MAYOR INFORMACIÓN. ADEMÁS, REFUERZA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS PROPUESTAS Y FAVORECE EL LOGRO DE LOS RESULTADOS DE IMPACTO PLANTEADOS. EL MATERIAL DE FORMACIÓN CONTIENE INFORMACIÓN ACTUALIZADA, PERTINENTE Y AJUSTADA A LAS NECESIDADES DE LOS BENEFICIARIOS.

JUSTIFICACIÓN: EL MATERIAL ES COHERENTE CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS Y DESARROLLA DIRECTAMENTE LAS UNIDADES TEMÁTICAS Y SUS CONTENIDOS: UNIDAD TEMÁTICA 1. INTELIGENCIA DE MERCADOS, ESTRATEGIAS DE ENTRADA Y ALIANZAS COMERCIALES HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA, ABARCANDO SINTÉTICAMENTE EL ESTADO DE SITUACIÓN DEL MERCADO ESPAÑOL Y EUROPEO, LA EVALUACIÓN COMPARADA DE MODALIDADES DE ENTRADA, LOS CRITERIOS PARA LA SELECCIÓN DE SOCIOS ESTRATÉGICOS, LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS DE ALIANZA Y LOS LINEAMIENTOS PARA ORIENTAR LA RUTA DE INTERNACIONALIZACIÓN COMERCIAL. ESTE RECURSO TAMBIÉN ES COHERENTE CON LA MODALIDAD HÍBRIDA PORQUE EL FOLLETO DIGITAL PUEDE SER CONSULTADO DURANTE EL DESARROLLO DE LA CONFERENCIA O FORO FACILITANDO SU LECTURA A TODOS LOS PARTICIPANTES.

ASÍ MISMO EL MATERIAL ES COHERENTE CON LA METODOLOGÍA TEÓRICA PORQUE INCLUYE LOS CONCEPTOS PRINCIPALES A DESARROLLAR DURANTE LAS SESIONES.

MEDIO DE ENTREGA: SERÁ ENTREGADA DE FORMA ELECTRÓNICA MEDIANTE CORREO ELECTRÓNICO EN LA PRIMERA SESIÓN DE FORMACIÓN DEL GRUPO. EL RECURSO ESTARÁ DISPONIBLE EN FORMATO PDF DESCARGABLE, GARANTIZANDO LA ACCESIBILIDAD TOTAL E INMEDIATA DE LOS BENEFICIARIOS EN CUALQUIER MOMENTO, DE MANERA ABSOLUTAMENTE GRATUITA Y EN ESTRICTA CONFORMIDAD CON LAS DIRECTRICES DE AUDITORÍA DE LA INTERVENTORÍA Y LOS LINEAMIENTOS DEL SENA.

INSUMOS

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN DE LOS INSUMOS

NO APLICA

RUBROS DEL PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R01.3.1.2 HONORARIOS LÍDER MUNDIAL Y NACIONAL - LÍDER NACIONAL PERSONA QUE CUENTA CON RECONOCIMIENTO NACIONAL POR SU INFLUENCIA NACIONAL, CON ALTAS	SE INCLUYEN LOS HONORARIOS DE 1 LÍDER NACIONAL, QUIEN DESARROLLARÁ 1 EVENTO EN CADA UNO DE LOS 2 GRUPOS DE BENEFICIARIOS, PARA UN TOTAL DE 2 EVENTOS EN LA ACCIÓN DE FORMACIÓN. LA CONTRATACIÓN DE ESTE PERFIL SE JUSTIFICA POR LA NECESIDAD DE CONTAR CON	1	$ 21.200.000	$ 14.840.000	70.00%	$ 0	0.00%	$ 6.360.000	30.00%	**$ 21.200.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
CAPACIDADES EN EL ÁREA DE CONOCIMIENTO DE LA FORMACIÓN A DESARROLLAR, CON EXPERIENCIA RECONOCIDA EN EL ÁREA TEMÁTICA Y CERTIFICAR LA EXPERIENCIA MÍNIMA EN 6 EVENTOS. ASÍ MISMO, DEBERÁ VERIFICARSE EN LOS MEDIOS, PUBLICACIONES REALIZADAS QUE DESCRIBAN LA EXPERIENCIA Y VIDA DE ESTOS LIDERES NACIONALES, CON LAS TEMÁTICAS AFINES CON EL OBJETO DE LA FORMACIÓN QUE VA A IMPARTIR.	UN EXPERTO DE AMPLIA TRAYECTORIA Y RECONOCIMIENTO NACIONAL, CUYA FORMACIÓN ACADÉMICA Y EXPERIENCIA ESPECIALIZADA APORTEN EL CONTEXTO TÉCNICO Y SECTORIAL REQUERIDO PARA EL DESARROLLO DE LAS TEMÁTICAS PREVISTAS.									
R01.2.4 HONORARIOS - CAPACITADOR INTERNACIONAL - PROFESIONAL CON TITULO DE MAESTRIA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MINIMO DE CINCO (5) AÑOS PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE CINCO (5) AÑOS. SE ACEPTA LA EQUIVALENCIA DEL TÍTULO DE MAESTRÍA POR:TÍTULO PROFESIONAL + TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y TRES (3) AÑOS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL ADICIONAL A LA EXIGIDA, RELACIONADA CON LA FORMACIÓN A IMPARTIR.	SE INCLUYEN LOS HONORARIOS DE 2 CAPACITADORES INTERNACIONALES PROFESIONALES CON TÍTULO DE MAESTRÍA, QUIENES PARTICIPARÁN DE MANERA SIMULTÁNEA DURANTE 4 HORAS DE FORMACIÓN EN CADA UNO DE LOS 2 GRUPOS, PARA UN TOTAL DE 8 HORAS POR CAPACITADOR. LA CONTRATACIÓN CONJUNTA DE ESTOS PERFILES PROFESIONALES SE JUSTIFICA POR LA NECESIDAD DE INTEGRAR ENFOQUES, CONOCIMIENTOS ESPECIALIZADOS Y EXPERIENCIAS COMPLEMENTARIAS DE ALCANCE NACIONAL E INTERNACIONAL, FAVORECIENDO EL ANÁLISIS Y LA DISCUSIÓN DE LAS TEMÁTICAS ABORDADAS DURANTE EL FORO Y GARANTIZANDO LA CALIDAD TÉCNICA DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN.	16	$1.070.000	$11.984.000	70.00%	$0	0.00%	$5.136.000	30.00%	**$17.120.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R02.2 ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y Y TRANSPORTE LOCAL - CAPACITADOR INTERNACIONAL Y LIDER MUNDIAL Y NACIONAL APLICA PARA TODOS LOS CAPACITADORES INTERNACIONALES, INDEPENDIENTE DE SU PERFIL Y FORMACIÓN ACADÉMICA. INCLUYE CAPACITADORES INTERNOS EXTRANJEROS.	SE INCLUYE EL RUBRO PARA FINANCIAR 10 DÍAS DE ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL DEL LÍDER NACIONAL Y DE LOS 2 CAPACITADORES INTERNACIONALES PROVENIENTES DEL EXTERIOR. DEL TOTAL PRESUPUESTADO, 6 DÍAS CORRESPONDEN AL DESARROLLO DE LAS SESIONES DE FORMACIÓN EN EL TERRITORIO NACIONAL. LOS 4 DÍAS RESTANTES SE JUSTIFICAN EXCLUSIVAMENTE PARA LOS EXPERTOS INTERNACIONALES, EN ATENCIÓN A LA LOGÍSTICA INHERENTE A SUS DESPLAZAMIENTOS DESDE Y HACIA SUS PAÍSES DE ORIGEN, INCLUYENDO LOS TIEMPOS REQUERIDOS PARA VUELOS, CONEXIONES Y TRASLADOS. LA PROVISIÓN DE ESTOS SERVICIOS RESULTA NECESARIA PARA GARANTIZAR LA PERMANENCIA DE LOS EXPERTOS DURANTE LA EJECUCIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN Y ATENDER LOS GASTOS ASOCIADOS AL HOSPEDAJE, LA ALIMENTACIÓN Y LOS DESPLAZAMIENTOS LOCALES, ASEGURANDO CONDICIONES ADECUADAS PARA EL CUMPLIMIENTO OPORTUNO DE LAS ACTIVIDADES PROGRAMADAS Y EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS TÉCNICOS Y PEDAGÓGICOS PREVISTOS.	10	$ 680.000	$ 4.080.000	60.00%	$ 0	0.00%	$ 2.720.000	40.00%	**$ 6.800.000**
R04 TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL SE RECONOCERÁ EL VALOR DE LOS TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL DE LOS CAPACITADORES NACIONALES E INTERNACIONALES Y TRADUCTORES. SE INCLUYEN LOS CAPACITADORES INTERNOS QUE ESTÉNPROGRAMA	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE A TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIALES PARA ATENDER LOS DESPLAZAMIENTOS REQUERIDOS DE LOS EXPERTOS DESDE SUS LUGARES DE ORIGEN HASTA LAS CIUDADES DONDE SE DESARROLLARÁ LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, ASÍ COMO LOS TRASLADOS NACIONALES NECESARIOS CONFORME A LA PROGRAMACIÓN PREVISTA. LA CONTRATACIÓN DE ESTE SERVICIO RESULTA NECESARIA PARA ASEGURAR LA	5	$ 5.280.000	$ 26.400.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 26.400.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
DOS PREVIAMENTE DENTRO DE LASACCIONES DE FORMACIÓN LOS CUALES ESTARÁN A CARGO DE LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	DISPONIBILIDAD DEL LÍDER NACIONAL Y DE LOS CAPACITADORES INTERNACIONALES EN LOS LUGARES DE EJECUCIÓN DEL FORO, ASEGURANDO EL DESARROLLO OPORTUNO DE LAS ACTIVIDADES PROGRAMADAS. PARA TAL EFECTO, SE PRESUPUESTAN 2 TRAYECTOS INTERNACIONALES IDA Y REGRESO PARA EL TRASLADO DE LOS CAPACITADORES INTERNACIONALES DESDE Y HACIA SUS PAÍSES DE ORIGEN, Y 3 TRAYECTOS NACIONALES IDA Y REGRESO PARA LA MOVILIZACIÓN DEL LÍDER NACIONAL Y LOS 2 CAPACITADORES INTERNACIONALES ENTRE LAS CIUDADES DONDE SE DESARROLLARÁ LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, PARA UN TOTAL DE 5 TRAYECTOS.									
R05.3.2 MATERIAL DE FORMACIÓN – DIAGRAMACIÓN – DIAGRAMACIÓN FOLLETO DIAGRAMACIÓN FOLLETO SERVICIO DE DIAGRAMACIÓN PARA FOLLETO DE 2 PÁGINAS. SE PAGARÁ SOLO UNA VEZ POR ACCIÓN DE FORMACIÓN.	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE AL SERVICIO DE DIAGRAMACIÓN DE UN FOLLETO DIGITAL DE 2 PÁGINAS, NECESARIO PARA EL DISEÑO Y ESTRUCTURACIÓN GRÁFICA DEL MATERIAL DE FORMACIÓN QUE SERÁ ENTREGADO EN FORMATO ELECTRÓNICO A 340 BENEFICIARIOS DISTRIBUIDOS EN 2 GRUPOS DE FORMACIÓN. LA ENTREGA DEL FOLLETO EN FORMATO DIGITAL GARANTIZA QUE TANTO LOS PARTICIPANTES QUE ASISTEN DE MANERA PRESENCIAL COMO AQUELLOS QUE PARTICIPAN MEDIANTE PRESENCIALIDAD ASISTIDA POR HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS (PAT) DISPONGAN DE MANERA SIMULTÁNEA DEL MISMO MATERIAL DE APOYO Y CONSULTA, FAVORECIENDO EL ACCESO UNIFORME A LA INFORMACIÓN DURANTE EL DESARROLLO DEL FORO Y POSTERIORMENTE A SU FINALIZACIÓN. SI BIEN EL FOLLETO DIGITAL CONSTITUYE EL MATERIAL DE FORMACIÓN ENTREGADO A LOS	1	$100.000	$100.000	100.00%	$0	0.00%	$0	0.00%	**$100.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
	PARTICIPANTES SIN COSTO ADICIONAL, EL SERVICIO DE DIAGRAMACIÓN CORRESPONDE A LA ACTIVIDAD TÉCNICA REQUERIDA PARA SU ELABORACIÓN, PERMITIENDO ORGANIZAR Y PRESENTAR DE MANERA CLARA, SINTÉTICA Y VISUALMENTE ESTRUCTURADA LA INFORMACIÓN ESENCIAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, GARANTIZANDO UN MATERIAL FUNCIONAL Y ACORDE CON LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD PREVISTOS PARA SU ENTREGA A LOS PARTICIPANTES.									
R07.1.2.3 ALQUILER DE SALONES Y/O ESPACIOS - SALONES HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMIA, SALONES EMPRESARIALES - PARA FORMACIONES ENTRE 31 Y 150 BENEFICIARIOS PARA FORMACIONES ENTRE 31 Y 150 BENEFICIARIOS. SALONES HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES)	EL FORO EN MODALIDAD HÍBRIDA SE EJECUTARÁ EN 2 GRUPOS DE 170 PARTICIPANTES CADA UNO, DE LOS CUALES AL MENOS 60 BENFICIARIOS POR GRUPO ASISTIRÁN DE MANERA PRESENCIAL Y LOS BENEFICIARIOS RESTANTES PARTICIPARÁN DE MANERA REMOTA UTILIZANDO PLATAFORMAS O HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS. SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE AL ALQUILER DE SALONES DE HOTELES, SALONES EMPRESARIALES O SIMILARES CON CAPACIDAD ENTRE 31 Y 150 BENEFICIARIOS PARA LOS ASISTENTES PRESENCIALES DEL FORO, PROPORCIONANDO UN AMBIENTE DE APRENDIZAJE CON CONDICIONES ADECUADAS DE COMODIDAD, SEGURIDAD, ACCESIBILIDAD Y FUNCIONALIDAD PARA EL DESARROLLO DE LAS INTERVENCIONES Y DEMÁS ACTIVIDADES PROGRAMADAS. ASÍ MISMO, EL SALÓN DISPONDRÁ DE LOS EQUIPOS Y MEDIOS DE TELECOMUNICACIONES REQUERIDOS PARA LA ARTICULACIÓN SIMULTÁNEA CON LOS PARTICIPANTES VINCULADOS MEDIANTE LA MODALIDAD PAT, FAVORECIENDO UNA EXPERIENCIA FORMATIVA INTEGRADA PARA LA TOTALIDAD DE LOS BENEFICIARIOS. SE PRESUPUESTAN 4 HORAS DE	8	$ 570.000	$ 3.760.000	82.46%	$ 0	0.00%	$ 800.000	17.54%	**$ 4.560.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
	UTILIZACIÓN DEL SALÓN PARA CADA UNO DE LOS 2 GRUPOS, DE ACUERDO CON LA DURACIÓN PREVISTA DEL FORO, PARA UN TOTAL DE 8 HORAS DE ALQUILER DE SALONES.									
R012.1 PROMOCIÓN Y DIVULGACIÓN DE LOS EVENTOS DE FORMACIÓN - BACKING DIGITAL BACKING DIGITAL (APLICA PARA LOS EVENTOS DE FORMACIÓN SEMINARIO, CONFERENCIA Y/O FORO PRESENCIAL O HIBRIDO) SERÁ DIGITAL, SE RECONOCE VALOR DÍA DEL VIDEO BEAM.	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE AL BACKING DIGITAL COMO RECURSO DE APOYO VISUAL PARA EL DESARROLLO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN. ESTE RECURSO CONSISTE EN EL DISEÑO Y PROYECCIÓN DE UNA PIEZA GRÁFICA DIGITAL QUE PERMANECERÁ VISIBLE DURANTE LAS JORNADAS DEL EVENTO, SIRVIENDO COMO SOPORTE PARA LA IDENTIFICACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN Y LA PRESENTACIÓN DE LOS ELEMENTOS VISUALES ASOCIADOS A SU EJECUCIÓN. SE PRESUPUESTAN 2 DÍAS DE UTILIZACIÓN, CORRESPONDIENTES A LAS JORNADAS PROGRAMADAS PARA LOS 2 GRUPOS DE BENEFICIARIOS. EN CONSECUENCIA, EL BACKING DIGITAL CONSTITUYE UN RECURSO DE APOYO NECESARIO PARA EL ADECUADO DESARROLLO DEL EVENTO Y PARA GARANTIZAR UNA PRESENTACIÓN VISUAL UNIFORME Y ACORDE CON LA NATURALEZA DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN.	2	$ 370.000	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 740.000	100.00%	**$ 740.000**
Subtotal rubros AF				**$ 61.164.000**	**79.52%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 15.756.000**	**20.48%**	**$ 76.920.000**

PRESUPUESTO TOTAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Subtotal rubros AF	$ 61.164.000	79.52%	$ 0	0.00%	$ 15.756.000	20.48%	**$ 76.920.000**
Gastos de operación	$ 7.676.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 7.676.000**
Transferencia — 22 benef. (6.47% de beneficiarios)	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 1.481.000	100.00%	**$ 1.481.000**
Total de la acción de formación	**$ 68.840.000**	**79.97%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 17.237.000**	**20.03%**	**$ 86.077.000**

SUBTOTAL RUBROS AF
$ 76.920.000

GASTOS DE OPERACIÓN
$ 7.676.000

TRANSFERENCIA
$ 1.481.000

VALOR TOTAL AF
$ 86.077.000

VALOR HORA × BENEFICIARIO

$ 62.203

(Valor AF + Gastos de operación) / (N.º beneficiarios × horas por grupo) = $ 84.596.000 / (340 × 4)

4

ACCIÓN DE FORMACIÓN 4 DE LA FORMULACIÓN

↑ VOLVER AL LISTADO DE AF

TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y PRODUCTIVIDAD SEGURA PARA MUJERES EN ENTORNOS EMPRESARIALES

SEMINARIO | PRESENCIAL | 4 grupo(s) | 120 beneficiarios

Valor total AF

$ 77.696.000

INFORMACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONSECUTIVO

4

NECESIDAD ASOCIADA (N.º)

4

DIAGNÓSTICO ASOCIADO (N.º)

1

ENFOQUE DE LA AF

FORMACIÓN EN EL TRABAJO

PROBLEMA O NECESIDAD DETECTADA

BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA: DIFICULTAD PARA INTEGRAR TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS EN MODELOS DE NEGOCIO TRADIC. FUE 1.º RETO PRIORIZADO (12,32%). EN LÍNEA CON PLAN ESTRAT. CAMACOES: FORMACIÓN TECNOLÓGICA PARA MUJERES Y MUJER Y LIDERAZGO, EVIDENCIA NECESIDAD DE FORTALECER LIDERAZGO DIGITAL Y PRODUCTIVIDAD SEGURA EN MUJERES DE AFILIADAS/ALIADAS; NO ATENDERLA LIMITA PARTICIPACIÓN, EFICIENCIA, INNOVACIÓN Y COMPETITIVIDAD. LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA DARA RESPUESTA PARCIAL A ESTA NECESIDAD.

JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DETECTADA

BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA: DIFICULTAD PARA INTEGRAR TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS EN MODELOS DE NEGOCIO TRADICIONALES. CON BASE EN EL DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES DE CAMACOES, ESTE RETO FUE PRIORIZADO EN 1° LUGAR ENTRE 15 RETOS ESTRATÉGICOS, CON 12,32% EVIDENCIANDO NECESIDAD DE FORMACIÓN PARA FORTALECER EN MUJERES DE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA CAPACIDADES DIGITALES, ANALÍTICAS Y TECNOLÓGICAS APLICADAS A PRODUCTIVIDAD, GESTIÓN SEGURA DEL TRABAJO, TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD.

LA NECESIDAD SE RELACIONA CON RETOS QUE ENFRENTAN LAS MUJERES EN ENTORNOS LABORALES HÍBRIDOS, DIGITALES Y DE ALTA DEMANDA, DONDE DEBEN GESTIONAR INFORMACIÓN, PRIORIZAR ACTIVIDADES, COORDINAR TAREAS, PROTEGER DATOS, USAR PLATAFORMAS COLABORATIVAS, AUTOMATIZAR PROCESOS Y TOMAR DECISIONES CON APOYO TECNOLÓGICO. EN EMPRESAS TRADICIONALES, LA BAJA APROPIACIÓN DE IA, AUTOMATIZACIÓN, DATOS Y HERRAMIENTAS DIGITALES LIMITA SU PARTICIPACIÓN EN MODERNIZACIÓN, MEJORA OPERATIVA, PRODUCTIVIDAD, GESTIÓN DEL CAMBIO Y DECISIONES BASADAS EN INFORMACIÓN.

LA FOCALIZACIÓN EN MUJERES NO CONFIGURA UNA ACCIÓN AISLADA, SINO UNA DECISIÓN TÉCNICA COHERENTE CON LA NECESIDAD EMPRESARIAL Y CON LA AGENDA INSTITUCIONAL DE CAMACOES. LA CÁMARA CUENTA CON POLÍTICA DE IGUALDAD DE GÉNERO DENTRO DE SU SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

DE CALIDAD Y, CON SELLO PLATA EQUIPARES, LO QUE REFUERZA LA PERTINENCIA DE CERRAR BRECHAS DE AUTONOMÍA TECNOLÓGICA, PRODUCTIVIDAD SEGURA, PARTICIPACIÓN LABORAL Y APROPIACIÓN DE CAPACIDADES DIGITALES APLICADAS AL DESEMPEÑO EMPRESARIAL.

EL PLAN ESTRATÉGICO CAMACOES 2026 RESPALDA ESTA ORIENTACIÓN AL INCLUIR FORMACIÓN TECNOLÓGICA PARA JÓVENES Y MUJERES, DIGITALIZACIÓN EMPRESARIAL E INNOVACIÓN. ASIMISMO, LA COMISIÓN DE IA DE CAMACOES PROMUEVE APRENDIZAJE E INNOVACIÓN PARA EXPLORAR APLICACIONES DE IA, OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS, DECISIONES BASADAS EN DATOS Y DETECCIÓN DE RIESGOS.

LA NECESIDAD TAMBIÉN SE SOPORTA EN FUENTES EXTERNAS. EL PND 2022–2026 PROMUEVE TALENTO DIGITAL, PRODUCTIVIDAD LABORAL, EMPLEABILIDAD, EMPODERAMIENTO ECONÓMICO DE LA MUJER Y CIERRE DE BRECHAS DE GÉNERO. LA ESTRATEGIA NACIONAL DE SEGURIDAD DIGITAL DE COLOMBIA 2025–2027 PLANTEA DESARROLLAR FUERZA LABORAL Y CULTURA DE SEGURIDAD DIGITAL, PROMOVER USO SEGURO DE IA, PROTEGER DATOS Y APOYAR A PYMES EN TRANSFORMACIÓN DIGITAL SEGURA CON INCLUSIÓN DE MUJERES. MINTIC, MEDIANTE SHESECURES COLOMBIA, IMPULSA LA FORMACIÓN DE MUJERES EN CIBERSEGURIDAD, EVIDENCIANDO QUE SU PARTICIPACIÓN EN ENTORNOS DIGITALES SEGUROS ES PRIORIDAD PARA CERRAR BRECHAS.

NO ATENDER ESTA NECESIDAD LIMITARÍA LA PARTICIPACIÓN DE LAS MUJERES EN TRANSFORMACIÓN DIGITAL, MANTENDRÍA CARGAS OPERATIVAS MANUALES, AUMENTARÍA RIESGOS POR USO INADECUADO DE INFORMACIÓN, REDUCIRÍA EFICIENCIA EN LA GESTIÓN DEL TIEMPO Y DISMINUIRÍA SU INCIDENCIA EN MEJORA ORGANIZACIONAL, PRODUCTIVIDAD Y CRECIMIENTO PROFESIONAL. TAMBIÉN LIMITARÍA QUE LAS EMPRESAS CUENTEN CON TALENTO FEMENINO PREPARADO PARA APLICAR HERRAMIENTAS DIGITALES, IA, AUTOMATIZACIÓN, PROTECCIÓN DE DATOS Y ANÁLISIS DE INFORMACIÓN EN PROCESOS ADMINISTRATIVOS, COMERCIALES Y DE GESTIÓN.

LA A.F. “TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y PRODUCTIVIDAD SEGURA PARA MUJERES EN ENTORNOS EMPRESARIALES” SE RELACIONA DIRECTAMENTE CON ESTA NECESIDAD PORQUE PERMITIRÁ FORTALECER CAPACIDADES PARA RECONOCER EL ESTADO DE SITUACIÓN DIGITAL DE LA EMPRESA, IDENTIFICAR BRECHAS DE APROPIACIÓN TECNOLÓGICA DE MUJERES, COMPRENDER HERRAMIENTAS DIGITALES, IA Y AUTOMATIZACIÓN APLICABLES AL TRABAJO, Y ADOPTAR CRITERIOS DE PRODUCTIVIDAD SEGURA, PROTECCIÓN DE INFORMACIÓN Y TOMA DE DECISIONES CON DATOS.

LA FORMACIÓN SE ALINEA CON SUS UNIDADES TEMÁTICAS PORQUE ABORDAN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DESDE RETOS ESPECÍFICOS DE LAS MUJERES: APROPIACIÓN TECNOLÓGICA, GESTIÓN DEL TIEMPO, CARGAS OPERATIVAS, USO SEGURO DE INFORMACIÓN, PARTICIPACIÓN EN PROCESOS DIGITALES Y AUTONOMÍA TECNOLÓGICA. LA PRIMERA UNIDAD RECONOCERÁ EL ESTADO DE SITUACIÓN DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y BRECHAS DE APROPIACIÓN TECNOLÓGICA; LA SEGUNDA ABORDARÁ HERRAMIENTAS DIGITALES, IA Y AUTOMATIZACIÓN APLICADAS A PRODUCTIVIDAD SEGURA; Y LA TERCERA DESARROLLARÁ PROTECCIÓN DE INFORMACIÓN, COLABORACIÓN DIGITAL Y TOMA DE DECISIONES CON DATOS EN ROLES DESEMPEÑADOS POR MUJERES.

LA FORMACIÓN DARÁ RESPUESTA PARCIAL PORQUE NO TRANSFORMARÁ POR SÍ SOLA LOS MODELOS DE NEGOCIO NI IMPLEMENTARÁ SOLUCIONES TECNOLÓGICAS COMPLETAS; SIN EMBARGO, SÍ DESARROLLARÁ COMPETENCIAS PARA QUE LAS MUJERES COMPRENDAN Y APLIQUEN CRITERIOS DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL, USO RESPONSABLE DE IA Y HERRAMIENTAS DIGITALES, AUTOMATIZACIÓN, PROTECCIÓN DE INFORMACIÓN, TRABAJO COLABORATIVO Y MEJORA DE PROCESOS. CON ELLO, LA ACCIÓN CONTRIBUIRÁ AL

CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO, AUTONOMÍA DIGITAL, EFICIENCIA OPERATIVA, PARTICIPACIÓN FEMENINA, PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD.
FUENTES: HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/1DBRDE6A5BG8P4V4254GW7T3WP-VFYWOM?USP=SHARING

CAUSAS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

LAS CAUSAS QUE DAN ORIGEN A ESTA NECESIDAD/PROBLEMA SON:
1) BAJA APROPIACIÓN DE TECNOLOGÍAS DIGITALES, IA, AUTOMATIZACIÓN, ANALÍTICA DE DATOS Y HERRAMIENTAS COLABORATIVAS POR PARTE DE MUJERES EN EMPRESAS CON MODELOS TRADICIONALES. ESTA BRECHA LIMITA SU CAPACIDAD PARA OPTIMIZAR TAREAS, GESTIONAR INFORMACIÓN, PROTEGER DATOS, COORDINAR ACTIVIDADES EN ENTORNOS HÍBRIDOS Y PARTICIPAR EN MEJORA OPERATIVA. SE SUSTENTA EN EL DIAGNÓSTICO CAMACOES 2026, DONDE LA BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA FUE PRIORIZADA EN 1.º LUGAR ENTRE 15 RETOS, CON 12,32%.

2) BRECHAS DE AUTONOMÍA TECNOLÓGICA Y PRODUCTIVIDAD SEGURA DE MUJERES TRABAJADORAS FRENTE A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EMPRESARIAL. AUNQUE LAS EMPRESAS REQUIEREN TALENTO CAPAZ DE USAR DATOS, IA Y HERRAMIENTAS DIGITALES DE FORMA ÉTICA Y SEGURA, LAS MUJERES ENFRENTAN BARRERAS DE ACTUALIZACIÓN Y PARTICIPACIÓN EN PROCESOS DIGITALES. LA ESTRATEGIA NACIONAL DE SEGURIDAD DIGITAL 2025–2027 IDENTIFICA RETOS EN CULTURA DE SEGURIDAD DIGITAL, USO SEGURO DE IA, PROTECCIÓN DE DATOS, APOYO A PYMES E INCLUSIÓN DE MUJERES; MINTIC, MEDIANTE SHESECURES COLOMBIA, IMPULSA SU FORMACIÓN EN CIBERSEGURIDAD.

3) NECESIDAD DE UNA FORMACIÓN TÉCNICA PARA MUJERES QUE CONECTE TRANSFORMACIÓN DIGITAL, SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN Y DESEMPEÑO EMPRESARIAL. LA POLÍTICA DE IGUALDAD DE GÉNERO DE CAMACOES, SU SELLO PLATA EQUIPARES Y EL PLAN ESTRATÉGICO 2026, QUE CONTEMPLA FORMACIÓN TECNOLÓGICA PARA JÓVENES Y MUJERES Y DIGITALIZACIÓN EMPRESARIAL, EVIDENCIAN QUE SE REQUIERE UNA ACCIÓN FORMATIVA ARTICULADA CON PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD. SIN ESTA FORMACIÓN, MANTENDRÁN BRECHAS PARA APLICAR HERRAMIENTAS DIGITALES, AUTOMATIZAR TAREAS, TOMAR DECISIONES CON DATOS Y APORTAR A LA MODERNIZACIÓN DE PROCESOS ADMINISTRATIVOS, COMERCIALES, FINANCIEROS Y DE GESTIÓN.

FUENTES: HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/1DBRDE6A5BG8P4V4254GW7T3WP-VFYWOM?USP=SHARING

EFECTOS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

SI NO SE LLEVA A CABO ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN, EL IMPACTO SERÁ NEGATIVO PORQUE:
1) LAS BENEFICIARIAS DE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CAD PRODUCTIVA DE CAMACOES MANTENDRÁN BRECHAS EN APROPIACIÓN DE TECNOLOGÍAS DIGITALES, LIMITANDO SU CAPACIDAD PARA OPTIMIZAR TAREAS, GESTIONAR INFORMACIÓN, PROTEGER DATOS, COORDINAR ACTIVIDADES EN ENTORNOS HÍBRIDOS Y PARTICIPAR EN PROCESOS DE MEJORA OPERATIVA. ESTO PUEDE MANTENER CARGAS MANUALES, REPROCESOS, MENOR EFICIENCIA EN EL USO DEL TIEMPO Y BAJA CONTRIBUCIÓN A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EMPRESARIAL.

2) SE PROFUNDIZARÁN BRECHAS DE AUTONOMÍA TECNOLÓGICA, PRODUCTIVIDAD SEGURA Y PARTICIPACIÓN FEMENINA EN PROCESOS DE MODERNIZACIÓN EMPRESARIAL. LA AUSENCIA DE FORMACIÓN LIMITARÁ QUE

LAS MUJERES APLIQUEN CRITERIOS DE USO RESPONSABLE DE IA, PROTECCIÓN DE INFORMACIÓN, COLABORACIÓN DIGITAL Y TOMA DE DECISIONES CON DATOS EN FUNCIONES ADMINISTRATIVAS, CRCIALES, FINANCIERAS, DE GESTIÓN ETC, REDUCIENDO SU INCIDENCIA EN PROCESOS DE MAYOR VALOR AGREGADO Y EN OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO PROFESIONAL.

3) LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS PERDERÁN LA OPORTUNIDAD DE CONTAR CON TALENTO FEMENINO PREPARADO PARA INCORPORAR HERRAM. DIGITALES EN PROCESOS COTIDIANOS, MEJORAR LA GESTIÓN DE INFORMACIÓN, REDUCIR RIESGOS DIGITALES Y APOYAR DECISIONES BASADAS EN DATOS. ESTO DEBILITARÁ SU PRODUCTIVIDAD, CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN, COMPETITIVIDAD, INNOVACIÓN, SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN Y RPTA FRENTE A MCDOS QUE AVANZAN HACIA MODELOS EMPRESARIALES MÁS DIGITALES, AUTOMATIZADOS Y BASADOS EN DATOS.

4) CAMACOES DESAPROVECHARÍA UNA OPORTUNIDAD DE MATERIALIZAR SU POLÍTICA DE IGUALDAD DE GÉNERO, SELLO PLATA EQUIPARES Y PLAN ESTRATÉGICO 2026 EN UNA ACCIÓN CONCRETA DE FORMACIÓN TECNOLÓGICA PARA MUJERES, REDUCIENDO EL IMPACTO GREMIAL EN CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO, INCLUSIÓN PRODUCTIVA, TRANSFORMACIÓN DIGITAL SEGURA Y FORTALECIMIENTO DE EMPRESAS DEL ECOSISTEMA.
FUENTES: HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/1DBRDE6A5BG8P4V4254GW7T3WP-VFYWOM?USP=SHARING

OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

FORTALECER LAS COMPETENCIAS DIGITALES, ANALÍTICAS Y DE PRODUCTIVIDAD SEGURA EN MUJERES TRABAJADORAS DE NIVEL MEDIO Y OPERATIVO VINCULADAS A EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CDNA PRODUCTIVA DE CAMACOES, PARA QUE COMPRENDAN Y APLIQUEN HERRAMIENTAS DIGITALES, IA, AUTOMATIZACIÓN, GESTIÓN DE DATOS Y CRITERIOS DE SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN EN PROCESOS CCIALES, CONTABLES, DE MARKETING, CALIDAD, DIRECCIÓN Y OTRAS FUNCIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL, PERMITIENDO QUE LAS MUJERES BENEFICIARIAS INCREMENTEN SU AUTONOMÍA TECNOLÓGICA, OPTIMICEN TIEMPOS DE RTA, REDUZCAN REPROCESOS, MEJOREN LA TRAZABILIDAD DE LA INFORMACIÓN, FORTALEZCAN LA COLABORACIÓN DIGITAL Y APORTEN A LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN DATOS DENTRO DE SUS UNIDADES FUNCIONALES.

CON ELLO, SE CONTRIBUIRÁ A QUE LAS EMPRESAS MEJOREN SU PRODUCTIVIDAD MEDIANTE UNA GESTIÓN MÁS EFICIENTE DE TAREAS, INFORMACIÓN, FLUJOS DE TRABAJO Y RECURSOS, Y AUMENTEN SU COMPETITIVIDAD ORGANIZACIONAL MEDIANTE MAYOR CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN A ENTORNOS DIGITALES, APROPIACIÓN SEGURA DE TECNOLOGÍAS EMERGENTES, MEJORA DE PROCESOS, INNOVACIÓN APLICADA Y FORTALECIMIENTO DEL TALENTO FEMENINO COMO ACTIVO ESTRAT. PARA LA TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL.

ESTA AF DA RESPUESTA PARCIAL A LA NECESIDAD DETECTADA Y A LOS RETOS DE FORMACIÓN, ALINEÁNDOSE CON EL ROL GREMIAL DE CAMACOES DE PROMOVER EL FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL, LA COOPERACIÓN, LA COMPETITIVIDAD Y LA GENERACIÓN DE CAPACIDADES EN SUS EMPRESAS AFILIADAS Y ALIADAS, ASÍ COMO CON SU POLÍTICA DE IGUALDAD DE GÉNERO Y SELLO PLATA EQUIPARES, PORQUE ATIENDE LA BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA: DIFICULTAD PARA INTEGRAR TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS EN MODELOS DE NEGOCIO TRADICIONALES PRIORIZADA EN EL DIAGNÓSTICO CAMACOES 2026 CON 12,32%, MEDIANTE UNA FORMACIÓN TÉCNICA DIRIGIDA A MUJERES QUE INTEGRA TRANSF. DIGITAL, PRODUCTIVIDAD SEGURA, USO

RESPONSABLE DE IA, PROTECCIÓN DE INFORMACIÓN Y CIERRE DE BRECHAS DE PARTICIPACIÓN FEMENINA EN PROCESOS DE MODERNIZACIÓN EMPRESARIAL.

JUSTIFICACIÓN (FORMACIÓN EN EL PUESTO DE TRABAJO)

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO TALLER PRESENCIAL DIRIGIDO 100% A MUJERES EN BOGOTÁ D.C., MAGDALENA Y SANTANDER. SU SELECCIÓN TERRITORIAL RESPONDE A LA NECESIDAD DE FORTALECER COMPETENCIAS DIGITALES, AUTONOMÍA TECNOLÓGICA, PRODUCTIVIDAD SEGURA Y APROPIACIÓN DE HERRAMIENTAS DISRUPTIVAS EN MUJERES QUE PARTICIPAN EN FUNCIONES ADMINISTRATIVAS, OPERATIVAS Y DE GESTIÓN DENTRO DE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES.

EL LUGAR DE EJECUCIÓN PLANTEADO RESPONDE ESTRATÉGICAMENTE A LA UBICACIÓN DE OPERACIONES, ALIADOS Y DINÁMICAS EMPRESARIALES VINCULADAS A LA CADENA PRODUCTIVA DEL GREMIO. REALIZAR LA FORMACIÓN EN ESTOS DEPARTAMENTOS FACILITA EL ACCESO DE LAS TRABAJADORAS BENEFICIARIAS, REDUCE TIEMPOS DE DESPLAZAMIENTO Y FAVORECE LA CONFORMACIÓN EFECTIVA DE GRUPOS, GARANTIZANDO MEJORES CONDICIONES PARA EL CUMPLIMIENTO DE LA META DE COBERTURA TRAZADA. ADEMÁS, ESTOS TERRITORIOS HAN HECHO PARTE DE LA GESTIÓN TERRITORIAL Y DE FORMACIÓN DESARROLLADA POR CAMACOES EN VIGENCIAS ANTERIORES, LO QUE PERMITE CAPITALIZAR APRENDIZAJES OPERATIVOS, BASES DE CONVOCATORIA Y RELACIONAMIENTO INSTITUCIONAL.

BOGOTÁ SE PRIORIZA POR SER EL PRINCIPAL NODO INSTITUCIONAL Y EMPRESARIAL DE CAMACOES, ASÍ COMO UN ESCENARIO NATURAL PARA ARTICULAR INICIATIVAS DE INCLUSIÓN, EMPLEABILIDAD, EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL. EN ESTE TERRITORIO, CAMACOES HA IMPULSADO ESPACIOS DE ARTICULACIÓN CON ENFOQUE DE INCLUSIÓN Y DIVERSIDAD EMPRESARIAL, LO CUAL RESULTA PERTINENTE PARA UNA ACCIÓN ORIENTADA EXCLUSIVAMENTE A MUJERES.

MAGDALENA SE INCLUYE POR SU PERTINENCIA TERRITORIAL Y POR LOS ANTECEDENTES DE PROMOCIÓN Y CONVOCATORIA ASOCIADOS A ACCIONES DE FORMACIÓN DE CAMACOES, LO QUE PERMITE FORTALECER LA CONTINUIDAD DEL IMPACTO EN EL DEPARTAMENTO. SANTANDER SE PRIORIZA POR EL RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL DESARROLLADO EN BUCARAMANGA Y POR LA ARTICULACIÓN CON ACTORES ESTRATÉGICOS DEL TERRITORIO, LO CUAL FAVORECE LA CONVOCATORIA, LA LOGÍSTICA Y LA CONEXIÓN DE LA FORMACIÓN CON NECESIDADES REALES DE PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL.

DURANTE EL TALLER, LAS PARTICIPANTES RECONOCERÁN BRECHAS DE APROPIACIÓN TECNOLÓGICA, FORMULARÁN RUTAS DE APROPIACIÓN DIGITAL PARA SU ROL LABORAL, IDENTIFICARÁN OPORTUNIDADES DE APLICACIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN, COMERCIO ELECTRÓNICO Y ANALÍTICA DE DATOS, Y APLICARÁN CRITERIOS DE PRODUCTIVIDAD DIGITAL SEGURA RELACIONADOS CON PROTECCIÓN DE DATOS, AUTENTICACIÓN, COLABORACIÓN DIGITAL, GESTIÓN DOCUMENTAL, AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS DE TRABAJO Y MEDICIÓN DE PRODUCTIVIDAD.

EN CONSECUENCIA, LA AF CONTRIBUIRÁ A CERRAR BRECHAS DE PARTICIPACIÓN Y APROPIACIÓN TECNOLÓGICA DE MUJERES EN ENTORNOS EMPRESARIALES, FORTALECIENDO SU AUTONOMÍA DIGITAL, VISIBILIDAD PROFESIONAL, CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN, EFICIENCIA OPERATIVA Y APORTE A LA PRODUCTIVIDAD SEGURA DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS.

DATOS DEL EVENTO

EVENTO DE FORMACIÓN
SEMINARIO

MODALIDAD DE FORMACIÓN
PRESENCIAL

METODOLOGÍA DE FORMACIÓN
TEÓRICO - PRÁCTICA

GRUPOS Y BENEFICIARIOS

N.º DE HORAS POR GRUPO
8

N.º DE GRUPOS
4

BENEFICIARIOS PRESENCIALES / GRUPO
30

BENEFICIARIOS VIRTUALES / GRUPO
0

TOTAL DE HORAS DE LA AF
32

TOTAL DE BENEFICIARIOS DE LA AF
120

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

ÁREAS FUNCIONALES

CONTABILIDAD | DIRECCIÓN | MARKETING | OTRO | CALIDAD

JUSTIFICACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES

LAS ÁREAS FUNCIONALES PROPUESTAS SON PERTINENTES PORQUE INTERVIENEN EN PROCESOS CLAVE DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL, GESTIÓN DE INFORMACIÓN, AUTOMATIZACIÓN, PRODUCTIVIDAD SEGURA, MEJORA ORGANIZACIONAL Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL. AL PARTICIPAR EN LA A.F. “TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y PRODUCTIVIDAD SEGURA PARA MUJERES EN ENTORNOS EMPRESARIALES”, LAS BENEFICIARIAS FORTALECERÁN CAPACIDADES PARA APROPIAR HERRAMIENTAS DIGITALES, IA, ANALÍTICA DE DATOS, AUTOMATIZACIÓN, PROTECCIÓN DE INFORMACIÓN, COLABORACIÓN DIGITAL Y TOMA DE DECISIONES BASADA EN DATOS.

EL ÁREA DE DIRECCIÓN ES RELEVANTE PORQUE ORIENTA DECISIONES SOBRE ADOPCIÓN TECNOLÓGICA, PRIORIZACIÓN DE PROCESOS, GESTIÓN DEL CAMBIO Y USO ESTRATÉGICO DE INFORMACIÓN. CONTABILIDAD SE JUSTIFICAN PORQUE GESTIONAN INFORMACIÓN SENSIBLE, REPORTES, TRAZABILIDAD, CONTROL FINANCIERO Y ANÁLISIS DE RESULTADOS, POR LO QUE REQUIEREN HERRAMIENTAS DIGITALES QUE MEJOREN EFICIENCIA, REDUZCAN ERRORES Y FORTALEZCAN SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN.

MARKETING ES PERTINENTE PORQUE UTILIZA HERRAMIENTAS DIGITALES, DATOS, CONTENIDOS, AUTOMATIZACIÓN Y COMUNICACIÓN PARA MEJORAR POSICIONAMIENTO Y RELACIONAMIENTO. CALIDAD INTERVIENE EN GESTIÓN DOCUMENTAL, INDICADORES, TRAZABILIDAD, MEJORA CONTINUA Y REDUCCIÓN DE REPROCESOS. LA CATEGORÍA OTRO PERMITE INCLUIR FUNCIONES TRANSVERSALES DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA, SERVICIO AL CLIENTE, SOPORTE OPERATIVO, GESTIÓN DOCUMENTAL Y COORDINACIÓN DE PROCESOS, GESTIÓN HUMANA.

LA SELECCIÓN DE ESTAS ÁREAS ES COHERENTE CON LOS NIVELES MEDIO Y OPERATIVO Y CON LOS CUOC DEFINIDOS: PROFESIONALES Y ANALISTAS DE GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN, TALENTO HUMANO, FORMACIÓN Y DESARROLLO DE PERSONAL, MERCADEO Y PUBLICIDAD, CONTADORES, ASISTENTES CONTABLES, ASISTENTES ADMINISTRATIVOS, ASISTENTES DE TALENTO HUMANO Y ASISTENTES DE MERCADEO, PUBLICIDAD Y COMUNICACIONES.

EN CONJUNTO, ESTAS ÁREAS Y OCUPACIONES REPRESENTAN PERFILES FEMENINOS QUE INCIDEN EN PROCESOS ADMINISTRATIVOS, CONTABLES, COMERCIALES, DE CALIDAD, SOPORTE ORGANIZACIONAL Y OTROS. SU FORMACIÓN PERMITIRÁ OPTIMIZAR TIEMPOS, REDUCIR REPROCESOS, MEJORAR TRAZABILIDAD, PROTEGER INFORMACIÓN Y FORTALECER LA PARTICIPACIÓN DE MUJERES EN PROCESOS DE MODERNIZACIÓN EMPRESARIAL, RESPONDIENDO A LA BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA PRIORIZADA EN EL DIAGNÓSTICO CAMACOES 2026 Y CONTRIBUYENDO A PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD, INCLUSIÓN PRODUCTIVA Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL SEGURA

NIVELES OCUPACIONALES

MEDIO OPERATIVO

JUSTIFICACIÓN DE NIVELES OCUPACIONALES

SE INCLUYE EL NIVEL MEDIO COMO BENEFICIARIO PORQUE SE INVOLUCRA DIRECTAMENTE EN LA COORDINACIÓN, ANÁLISIS, GESTIÓN Y MEJORA DE PROCESOS EN ÁREAS COMO CONTABILIDAD, DIRECCIÓN, MARKETING, CALIDAD Y OTRAS FUNCIONES TRANSVERSALES. LAS MUJERES UBICADAS EN ESTE NIVEL PARTICIPAN EN LA ORGANIZACIÓN DE INFORMACIÓN, ELABORACIÓN DE REPORTES, SEGUIMIENTO DE INDICADORES, GESTIÓN DOCUMENTAL, ANÁLISIS DE DATOS, COORDINACIÓN DE ACTIVIDADES Y APOYO A LA TOMA DE DECISIONES. POR ELLO, LA AF MEJORARÁ SU DESEMPEÑO AL FORTALECER CAPACIDADES PARA APROPIAR HERRAMIENTAS DIGITALES, IA, AUTOMATIZACIÓN, ANALÍTICA DE DATOS, COLABORACIÓN DIGITAL Y CRITERIOS DE PRODUCTIVIDAD SEGURA EN SUS FUNCIONES COTIDIANAS.

SE INCLUYE EL NIVEL OPERATIVO COMO BENEFICIARIO PORQUE PARTICIPA DIRECTAMENTE EN LA EJECUCIÓN DE TAREAS ADM, CONTABLES, CCIALES, DOCUMENTALES, MERCADEO, CALIDAD, SERVICIO, SEGUIMIENTO Y SOPORTE ORGANIZACIONAL. ESTAS TRABAJADORAS APLICAN EN LA OPERACIÓN DIARIA PLATAFORMAS DIGITALES, REGISTROS DE INFORMACIÓN, CONTROLES, REPORTES, COMUN. Y PROCESOS DE APOYO. LA FORMACIÓN PERMITIRÁ MEJORAR SU DESEMPEÑO MEDIANTE EL USO MÁS EFICIENTE Y SEGURO DE TEC DIGITALES, PROTECCIÓN DE INFORMACIÓN, AUTOMATIZACIÓN DE TAREAS REPETITIVAS Y FORTALECIMIENTO DE LA TRAZABILIDAD EN LOS PROCESOS DE TRABAJO.

LA INCLUSIÓN DE AMBOS NIVELES PERMITE ABORDAR LA PROBLEMÁTICA DESDE LA GESTIÓN Y LA EJECUCIÓN, ARTICULANDO A MUJERES QUE ANALIZAN, ORGANIZAN Y OPERAN PROCESOS EMPRESARIALES DONDE LA BAJA APROPIACIÓN TECNOLÓGICA AFECTA LA PRODUCTIVIDAD, LA SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN, LA EFICIENCIA OPERATIVA Y LA COMPETITIVIDAD. ESTA SELECCIÓN ES COHERENTE CON LOS CUOC DEFINIDOS: PROFESIONALES Y ANALISTAS DE GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN, PROFESIONALES DE FORMACIÓN Y DESARROLLO DE PERSONAL, PROFESIONALES EN MERCADEO Y PUBLICIDAD, CONTADORES, ASISTENTES CONTABLES, ASISTENTES ADMINISTRATIVOS, ASISTENTES DE TALENTO HUMANO Y ASISTENTES DE MERCADEO, PUBLICIDAD Y COMUNICACIONES.

LA RELACIÓN ENTRE LOS NIVELES SELECCIONADOS Y LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ES DIRECTA PORQUE MUJERES BENEFICIARIAS REQUIEREN CAPACIDADES DIGITALES APLICADAS A SUS ROLES REALES DE TRABAJO,

NO COMO ESPECIALISTAS TIC, SINO COMO TRABAJADORAS QUE USAN TECNOLOGÍA PARA MEJORAR GESTIÓN, INFORMACIÓN, COORDINACIÓN, COMUNICACIÓN, CONTROL, SEGUIMIENTO Y TOMA DE DECISIONES. SU PARTICIPACIÓN PERMITIRÁ CERRAR BRECHAS DE APROPIACIÓN DE TECNOLOGÍAS DIGITALES, IA, AUTOMATIZACIÓN, DATOS Y PRODUCTIVIDAD SEGURA, EN RESPUESTA A LA NECESIDAD.

EN CONSECUENCIA, LA SELECCIÓN DE LOS NIVELES MEDIO Y OPERATIVO CONTRIBUYE A QUE LAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES FORTALEZCAN SU PRODUCTIVIDAD MEDIANTE PROCESOS MÁS EFICIENTES, SEGUROS Y TRAZABLES, Y AUMENTEN SU COMPETITIVIDAD MEDIANTE MAYOR CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN A ENTORNOS DIGITALES, PARTICIPACIÓN FEMENINA EN PROCESOS DE MODERNIZACIÓN EMPRESARIAL Y CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO TECNOLÓGICO

OCUPACIONES CUOC

24210 - PROFESIONALES Y ANALISTAS DE GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN

24231 - PROFESIONALES DE TALENTO HUMANO

24241 - PROFESIONALES DE FORMACIÓN Y DESARROLLO DE PERSONAL

24311 - PROFESIONALES EN MERCADEO Y PUBLICIDAD

33131 - ASISTENTES CONTABLES

24111 - CONTADORES

33392 - ASISTENTES DE MERCADEO, PUBLICIDAD Y COMUNICACIONES

33432 - ASISTENTES DE TALENTO HUMANO

33431 - ASISTENTES ADMINISTRATIVOS

DATOS NUMÉRICOS DE BENEFICIARIOS

TRABAJADORES MUJERES
120

EN CONDICIÓN DE DISCAPACIDAD
0

EMPRESAS CON MODELO BIC
0

MIPYMES (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS MIPYMES
28

N.º DE TRABAJADORES DE EMPRESAS MIPYMES
84

JUSTIFICACIÓN MIPYMES Y TRABAJADORES A BENEFICIAR

LA PARTICIPACIÓN DE 28 MIPYMES Y 84 TRABAJADORES DE MIPYMES EN ESTA ACCION DE FORMACIÓN ES PERTINENTE PORQUE ESTAS ENFRENTAN MAYORES RESTRICCIONES PARA INCORPORAR TECNOLOGÍAS DIGITALES, IA, AUTOMATIZACIÓN, ANALÍTICA DE DATOS, HERRAMIENTAS COLABORATIVAS Y CRITERIOS DE SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN EN SUS PROCESOS COTIDIANOS. EN LAS MIPYMES, LA BAJA APROPIACIÓN TECNOLÓGICA PUEDE AFECTAR DE MANERA DIRECTA LA PRODUCTIVIDAD, LA EFICIENCIA OPERATIVA, LA TRAZABILIDAD DE LA INFORMACIÓN, LA REDUCCIÓN DE REPROCESOS, LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN DATOS Y LA CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN FRENTE A ENTORNOS EMPRESARIALES CADA VEZ MÁS DIGITALES. LA PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES DE MIPYMES EN ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN CORRESPONDE AL 70% DE LOS BENEFICIARIOS PROYECTADOS,, LO QUE CONSTITUYEN UNA PROPORCIÓN SIGNIFICATIVA DE LA POBLACIÓN EMPRESARIAL OBJETIVO Y QUE SUS BRECHAS INCIDEN DIRECTAMENTE EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DEL TEJIDO EMPRESARIAL ATENDIDO POR EL GREMIO

LA SELECCIÓN DE TRABAJADORAS DE MIPYMES RESPONDE A LA BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA IDENTIFICADA EN EL DIAGNÓSTICO CON 12,32%. ESTA BRECHA EVIDENCIA LA DIFICULTAD DE INTEGRAR TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS EN MODELOS DE NEGOCIO TRADICIONALES Y JUSTIFICA UNA FORMACIÓN ORIENTADA A MUJERES QUE DESEMPEÑAN FUNCIONES EN ÁREAS COMO CONTABILIDAD, DIRECCIÓN,MARKETING, CALIDAD, RECURSOS HUMANOS Y OTRAS FUNCIONES TRANSVERSALES, DONDE EL USO DE INFORMACIÓN, HERRAMIENTAS DIGITALES Y PROCESOS SEGUROS INCIDE DIRECTAMENTE EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL.

LA PARTICIPACIÓN DE MUJERES TRABAJADORAS DE MIPYMES TAMBIÉN ES COHERENTE CON LA POLÍTICA DE IGUALDAD DE GÉNERO DE CAMACOES, SU SELLO PLATA EQUIPARES Y EL PLAN ESTRATÉGICO CAMACOES 2026, QUE CONTEMPLA FORMACIÓN TECNOLÓGICA PARA JÓVENES Y MUJERES, DIGITALIZACIÓN EMPRESARIAL Y TRANSFERENCIA DE MODELOS EXITOSOS EN INNOVACIÓN Y DIGITALIZACIÓN. POR TANTO, LA ACCIÓN NO SE PLANTEA COMO UNA FORMACIÓN AISLADA PARA MUJERES, SINO COMO UNA RESPUESTA EMPRESARIAL QUE INTEGRA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, PRODUCTIVIDAD SEGURA Y FORTALECIMIENTO DE LA PARTICIPACIÓN FEMENINA EN PROCESOS DE MODERNIZACIÓN ORGANIZACIONAL.

LA FORMACIÓN PERMITIRÁ QUE LAS BENEFICIARIAS FORTALEZCAN CAPACIDADES PARA RECONOCER OPORTUNIDADES DE USO DE HERRAMIENTAS DIGITALES, IA Y AUTOMATIZACIÓN; ORGANIZAR Y PROTEGER INFORMACIÓN; REDUCIR CARGAS OPERATIVAS MANUALES; MEJORAR LA TRAZABILIDAD DE PROCESOS; COLABORAR EN ENTORNOS HÍBRIDOS; APOYAR DECISIONES CON DATOS; Y APLICAR CRITERIOS DE SEGURIDAD DIGITAL EN FUNCIONES ADMINISTRATIVAS, FINANCIERAS, CCIALES, DE CALIDAD, GESTIÓN HUMANA Y SOPORTE ORGANIZACIONAL.

SU PARTICIPACIÓN CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD DE LAS MIPYMES AL OPTIMIZAR TIEMPOS, DISMINUIR REPROCESOS, MEJORAR EL USO DE INFORMACIÓN Y FORTALECER LA EFICIENCIA DE PROCESOS INTERNOS. ASIMISMO, APORTARÁ A LA COMPETITIVIDAD AL INCREMENTAR LA CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN TECNOLÓGICA, LA INNOVACIÓN APLICADA, LA SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN, LA PARTICIPACIÓN DE TALENTO FEMENINO EN PROCESOS DIGITALES Y LA PREPARACIÓN DE LAS EMPRESAS PARA RESPONDER A MCADOS MÁS EXIGE

CADENA PRODUCTIVA (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS DE LA CADENA PRODUCTIVA
28

N.º DE TRABAJADORES DE LA CADENA PRODUCTIVA
85

JUSTIFICACIÓN CADENA PRODUCTIVA

LA PARTICIPACIÓN DE 5 EMPRESAS DE LA CADENA PROD. Y 10 TRABAJADORAS VINCULADAS A ESTAS ORGANIZACIONES SE JUSTIFICA POR EL CARÁCTER TRANSVERSAL DE LA TRANSF. DIGITAL Y POR LA NECESIDAD DE FORTALECER LA ARTICULACIÓN ENTRE LAS EMPRESAS AFILIADAS A CAMACOES Y LOS ACTORES QUE INTERVIENEN EN SUS PROCESOS DE PRODUCCIÓN, TRANSFORMACIÓN, COMERCIALIZACIÓN, PRESTACIÓN DE SERVICIOS Y SOPORTE EMPRESARIAL.

LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS PODRÁN PERTENECER A DIFERENTES SECTORES ECONÓMICOS Y REPRESENTAR ESLABONES QUE COMPLEMENTAN LAS ACTIVIDADES DE LAS ORGANIZACIONES AFILIADAS, TALES COMO PROVEEDORES DE BIENES Y SERVICIOS, OPERADORES, COMERCIALIZADORES, PRESTADORES

DE SERVICIOS ESPECIALIZADOS Y ALIADOS TECNOLÓGICOS. SU PARTICIPACIÓN PERMITIRÁ QUE LAS CAPACIDADES DESARROLLADAS NO SE CONCENTREN EXCLUSIVAMENTE EN LAS EMPRESAS AFILIADAS, SINO QUE SE EXTIENDAN HACIA ORGANIZACIONES QUE INCIDEN DIRECTAMENTE EN LA EFICIENCIA, CONTINUIDAD Y COMPETITIVIDAD DE SUS CADENAS PRODUCTIVAS.

LAS BENEFICIARIAS SERÁN MUJERES QUE DESEMPEÑAN FUNCIONES DIRECTIVAS, ADMINISTRATIVAS, OPERATIVAS O DE GESTIÓN, PRINCIPALMENTE EN ÁREAS DE DIRECCIÓN, CONTABILIDAD, MARKETING, CALIDAD Y OTRAS ÁREAS TRANSVERSALES, PERTENECIENTES A LOS NIVELES MEDIO Y OPERATIVO. DESDE SUS RESPONSABILIDADES, PARTICIPAN EN LA GESTIÓN DE INFORMACIÓN, COORDINACIÓN DE PROCESOS, ATENCIÓN DE CLIENTES, COMERCIALIZACIÓN, CONTROL ADMINISTRATIVO Y ADOPCIÓN DE HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS, POR LO QUE REQUIEREN FORTALECER SUS CAPACIDADES PARA RESPONDER A LOS CAMBIOS DERIVADOS DE LA DIGITALIZACIÓN EMPRESARIAL.

LA AF LES PERMITIRÁ RECONOCER BRECHAS DE APROPIACIÓN TECNOLÓGICA, DEFINIR RUTAS DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL E IDENTIFICAR APLICACIONES DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN, COMERCIO ELECTRÓNICO Y ANALÍTICA DE DATOS. ASIMISMO, FORTALECERÁ EL USO SEGURO Y PRODUCTIVO DE HERRAMIENTAS DIGITALES EN SUS ACTIVIDADES LABORALES.

A NIVEL DE LA CADENA PRODUCTIVA, ESTAS COMPETENCIAS CONTRIBUIRÁN A OPTIMIZAR EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN, REDUCIR REPROCESOS, MEJORAR LA COORDINACIÓN ENTRE EMPRESAS, AGILIZAR ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES Y PROMOVER DECISIONES SUSTENTADAS EN DATOS. LA PARTICIPACIÓN DE ESTAS EMPRESAS Y TRABAJADORAS FAVORECERÁ, ADEMÁS, LA TRANSFERENCIA DE LOS APRENDIZAJES HACIA SUS EQUIPOS Y PROCESOS INTERNOS, AMPLIANDO EL IMPACTO DE LA FORMACIÓN Y FORTALECIENDO LA PRODUCTIVIDAD, LA SEGURIDAD DIGITAL Y LA ARTICULACIÓN EMPRESARIAL EN LOS TERRITORIOS DE IMPLEMENTACIÓN.

FINALMENTE, LA AF CONTRIBUIRÁ AL CIERRE DE BRECHAS DE TALENTO HUMANO ESPECIALIZADO, FORTALECIENDO CAPACIDADES DIGITALES, ANALÍTICAS Y DE SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN EN MUJERES TRABAJADORAS PARA RESPONDER A TENDENCIAS DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL, ECONOMÍA DE DATOS, AUTOMATIZACIÓN, IA, TRABAJO COLABORATIVO Y MODERNIZACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO TRADICIONALES. CON ELLO, SE GENERARÁ MAYOR VALOR AGREGADO, SE FORTALECERÁ LA PARTICIPACIÓN FEMENINA EN PROCESOS DE MEJORA EMPRESARIAL Y SE MEJORARÁ LA CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN FRENTE A LOS DESAFÍOS DEL ENTORNO NACIONAL E INTERNACIONAL

ECONOMÍA CAMPESINA (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

ECONOMÍA POPULAR (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

SECTORES Y SUBSECTORES DEL BENEFICIARIO

SECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

TRANSVERSAL

SUBSECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

TRANSVERSAL

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SECTOR(ES)

TRANSVERSAL

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SUBSECTOR(ES)

TRANSVERSAL

JUSTIFICACIÓN DE SECTORES Y SUBSECTORES

SE SELECCIONA EL SECTOR TRANSVERSAL Y EL SUBSECTOR TRANSVERSAL PORQUE CAMACOES, COMO GREMIO BINACIONAL Y ARTICULADOR EMPRESARIAL, VINCULA EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA DE DIFERENTES ACTIVIDADES ECONÓMICAS. POR ELLO, LA NECESIDAD IDENTIFICADA NO SE LIMITA A UN SECTOR ESPECÍFICO, SINO QUE AFECTA DE MANERA COMÚN A ORGANIZACIONES QUE REQUIEREN FORTALECER CAPACIDADES DIGITALES, ANALÍTICAS, TECNOLÓGICAS Y DE PRODUCTIVIDAD SEGURA EN SUS PROCESOS EMPRESARIALES.

LA SELECCIÓN ES PERTINENTE PORQUE LA A.F. “TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y PRODUCTIVIDAD SEGURA PARA MUJERES EN ENTORNOS EMPRESARIALES” DESARROLLA COMPETENCIAS APLICABLES A MÚLTIPLES SECTORES, TIPOS DE EMPRESA Y ÁREAS FUNCIONALES. LAS BRECHAS DE APROPIACIÓN DE TECNOLOGÍAS DIGITALES, INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN, ANALÍTICA DE DATOS, PROTECCIÓN DE INFORMACIÓN Y TOMA DE DECISIONES BASADA EN DATOS IMPACTAN PROCESOS TRANSVERSALES COMO GESTIÓN ADMINISTRATIVA, CONTABILIDAD, MARKETING, CALIDAD, RECURSOS HUMANOS, GESTIÓN DOCUMENTAL, COMUNICACIÓN, SERVICIO AL CLIENTE Y SOPORTE ORGANIZACIONAL.

ESTA CLASIFICACIÓN TAMBIÉN ES COHERENTE CON LAS ÁREAS FUNCIONALES SELECCIONADAS: CONTABILIDAD, DIRECCIÓN, FINANZAS, MARKETING, CALIDAD Y OTRO; CON LOS NIVELES MEDIO Y OPERATIVO; Y CON LOS CUOC DEFINIDOS, CORRESPONDIENTES A PERFILES DE GESTIÓN, ANÁLISIS, CONTABILIDAD, TALENTO HUMANO, FORMACIÓN, MERCADEO, ADMINISTRACIÓN Y SOPORTE ORGANIZACIONAL. ESTOS PERFILES NO PERTENECEN EXCLUSIVAMENTE A UN SECTOR PRODUCTIVO, SINO QUE PARTICIPAN EN PROCESOS EMPRESARIALES COMUNES A DISTINTAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS.

ADICIONALMENTE, LA ACCIÓN RESPONDE A LA BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA PRIORIZADA EN EL DIAGNÓSTICO CAMACOES 2026, RELACIONADA CON LA DIFICULTAD PARA INTEGRAR TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS EN MODELOS DE NEGOCIO TRADICIONALES. ESTA BRECHA TIENE CARÁCTER TRANSVERSAL PORQUE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, LA PRODUCTIVIDAD SEGURA, EL USO RESPONSABLE DE IA, LA

AUTOMATIZACIÓN Y LA PROTECCIÓN DE INFORMACIÓN SON NECESIDADES PRESENTES EN EMPRESAS DE SERVICIOS, COMERCIO, INDUSTRIA, TURISMO, TECNOLOGÍA, CONSULTORÍA, EDUCACIÓN, LOGÍSTICA Y DEMÁS ACTIVIDADES VINCULADAS AL ECOSISTEMA EMPRESARIAL DE CAMACOES.

EN CONSECUENCIA, LA SELECCIÓN DEL SECTOR Y SUBSECTOR TRANSVERSAL PERMITE BENEFICIAR A MUJERES TRABAJADORAS DE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA QUE, DESDE DISTINTAS FUNCIONES EMPRESARIALES, REQUIEREN FORTALECER AUTONOMÍA TECNOLÓGICA, MEJORAR EFICIENCIA OPERATIVA, REDUCIR REPROCESOS, PROTEGER INFORMACIÓN, USAR DATOS PARA TOMAR DECISIONES Y PARTICIPAR EN PROCESOS DE MODERNIZACIÓN EMPRESARIAL. ESTA CLASIFICACIÓN CONTRIBUYE AL CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO DIGITAL, PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD, INCLUSIÓN PRODUCTIVA DE MUJERES Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL SEGURA EN EL TEJIDO EMPRESARIAL ARTICULADO POR CAMACOES.

UNIDADES TEMÁTICAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN (3)

UT N.º 1 — 1. MUJERES Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
1	2	3

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.2.4 HONORARIOS - CAPACITADOR INTERNACIONAL - PROFESIONAL CON TITULO DE MAESTRIA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MINIMO DE CINCO (5) AÑOS	3

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) CARACTERIZACIÓN DE BRECHAS DE APROPIACIÓN TECNOLÓGICA DE MUJERES EN ENTORNOS EMPRESARIALES: ACCESO, USO, CONFIANZA DIGITAL, AUTONOMÍA TECNOLÓGICA Y PARTICIPACIÓN EN PROCESOS DE MODERNIZACIÓN.
2) DIAGNÓSTICO DE CAPACIDADES DIGITALES: CONSTRUCCIÓN DEL PERFIL PROFESIONAL EN ECOSISTEMAS DIGITALES ALINEADO CON FUNCIONES DE DIRECCIÓN, MARKETING, GESTIÓN ORGANIZACIONAL Y OTRAS FUNCIONES TRANSVERSALES.
3) ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO Y VISIBILIDAD DIGITAL PARA MUJERES EN ROLES DE GESTIÓN: USO DE PLATAFORMAS PROFESIONALES, NARRATIVA DE AUTORIDAD Y GESTIÓN DE REPUTACIÓN EN LÍNEA.
4) ARTICULACIÓN DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL CON LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN DATOS: LECTURA DE INDICADORES DE DESEMPEÑO E INTEGRACIÓN EN PROCESOS
5) FORMULACIÓN DE UNA RUTA DE APROPIACION DIGITAL: DEFINICIÓN DE METAS, RECURSOS DIGITALES Y MÉTRICAS APLICADAS AL CONTEXTO REAL DE CADA PARTICIPANTE.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

LA PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE RECONOCER BRECHAS DE APROPIACIÓN TECNOLÓGICA Y FORMULAR UNA RUTA DE APROPIACIÓN DIGITAL PARA SU ROL LABORAL, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS SOBRE TRANSFORMACIÓN DIGITAL, AUTONOMÍA TECNOLÓGICA, VISIBILIDAD

PROFESIONAL, LECTURA DE INDICADORES Y USO ESTRATÉGICO DE HERRAMIENTAS DIGITALES, EN ENTORNOS EMPRESARIALES DONDE LAS MUJERES PARTICIPAN EN FUNCIONES DIRECTIVAS, ADMINISTRATIVAS, OPERATIVAS Y DE GESTIÓN.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

EXPOSICIONES DEL CAPACITADOR | TAREAS EN EQUIPO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 2 — 2 TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS EN NEGOCIOS

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
1	2	3

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.2.4 HONORARIOS - CAPACITADOR INTERNACIONAL - PROFESIONAL CON TITULO DE MAESTRIA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MINIMO DE CINCO (5) AÑOS	3

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) MAPEO DE TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS APLICABLES : INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN, COMERCIO ELECTRÓNICO Y ANALÍTICA DE DATOS.
2) ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN CONTABILIDAD, DIRECCIÓN, MARKETING Y CALIDAD: IDENTIFICACIÓN DE PROCESOS SUSCEPTIBLES DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA.
3) CRITERIOS PARA SELECCIONAR HERRAMIENTAS DIGITALES SEGÚN VIABILIDAD TÉCNICA, ECONÓMICA, OPERATIVA, SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN Y PERTINENCIA PARA FUNCIONES DESEMPEÑADAS POR MUJERES.
4) DISEÑO DE UN MODELO DE INTEGRACIÓN TECNOLÓGICA: REDISEÑO DE PROCESOS CLAVE, DEFINICIÓN DE ROLES DIGITALES Y GESTIÓN DEL CAMBIO CON PERSPECTIVA DE GÉNERO.
5) CONSTRUCCIÓN DE UN PROTOTIPO DE PROPUESTA DE VALOR DIGITAL MEDIANTE METODOLOGÍAS ÁGILES APLICADAS AL CONTEXTO DE LA EMPRESA O ÁREA FUNCIONAL DE CADA PARTICIPANTE.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

LA PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE APLICACIÓN DE TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS EN PROCESOS EMPRESARIALES, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS SOBRE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN, COMERCIO ELECTRÓNICO, ANALÍTICA DE DATOS, SELECCIÓN DE HERRAMIENTAS DIGITALES, REDISEÑO DE PROCESOS Y PROPUESTA DE VALOR DIGITAL, EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

ESTUDIO DE CASO | DISCUSIÓN Y DEBATES EN GRUPO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 3 — 3 PRODUCTIVIDAD SEGURA CON HERRAMIENTAS DIGITALES

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
0	2	2

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.2.4 HONORARIOS - CAPACITADOR INTERNACIONAL - PROFESIONAL CON TITULO DE MAESTRIA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MINIMO DE CINCO (5) AÑOS	2

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) DIAGNÓSTICO DEL ENTORNO DIGITAL DE TRABAJO: IDENTIFICACIÓN DE HERRAMIENTAS EN USO, BRECHAS DE PRODUCTIVIDAD Y RIESGOS DE SEGURIDAD EN ÁREAS DE GESTIÓN, MARKETING, CALIDAD Y DIRECCIÓN.
2) CONFIGURACIÓN SEGURA DE ENTORNOS DIGITALES: GESTIÓN DE CONTRASEÑAS, AUTENTICACIÓN MULTIFACTOR, MANEJO DE DATOS SENSIBLES Y CUMPLIMIENTO DE POLÍTICAS DE SEGURIDAD.
3) OPTIMIZACIÓN DE FLUJOS DE TRABAJO MEDIANTE HERRAMIENTAS DE COLABORACIÓN, AUTOMATIZACIÓN, GESTIÓN DE PROYECTOS, CONTROL DE TAREAS Y COMUNICACIÓN EN ENTORNOS HÍBRIDOS.
4) IMPLEMENTACIÓN DE PROTOCOLOS DE RESPALDO Y PROTECCIÓN DE INFORMACIÓN: BUENAS PRÁCTICAS PARA LA GESTIÓN DOCUMENTAL DIGITAL EN ENTORNOS REMOTOS E HÍBRIDOS.
5) EVALUACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD DIGITAL: MEDICIÓN MEDIANTE INDICADORES CUANTITATIVOS Y FORMULACIÓN DE COMPROMISOS DE MEJORA CONTINUA EN EL PUESTO DE TRABAJO.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

LA PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE APLICAR CRITERIOS DE PRODUCTIVIDAD DIGITAL SEGURA EN SUS FUNCIONES LABORALES, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS SOBRE GESTIÓN SEGURA DE INFORMACIÓN, PROTECCIÓN DE DATOS, AUTENTICACIÓN, COLABORACIÓN DIGITAL, AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS DE TRABAJO, GESTIÓN DOCUMENTAL Y MEDICIÓN DE PRODUCTIVIDAD, EN ENTORNOS EMPRESARIALES PRESENCIALES, REMOTOS E HÍBRIDOS.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

TAREAS EN EQUIPO | MAPAS CONCEPTUALES

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

ALINEACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RETO NACIONAL

EDUCACIÓN, INCLUSIÓN SOCIAL Y DESARROLLO HUMANO (BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO, COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA 2022 – 2026)

COMPONENTE ESTRATÉGICO

INCLUSIÓN SOCIAL Y PRODUCTIVA DE MUJERES.

JUSTIFICACIÓN DE LA ALINEACIÓN

LA AF"TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y PRODUCTIVIDAD SEGURA PARA MUJERES EN ENTORNOS EMPRESARIALES" PRESENTA UNA ALINEACIÓN ESTRUCTURAL CON EL RETO NACIONAL "TECNOLOGÍAS DIGITALES, INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD" Y SU COMPONENTE ESTRATÉGICO "USO Y APROPIACIÓN DE TECNOLOGÍAS DIGITALES". ESTA ARTICULACIÓN SE FUNDAMENTA EN LA NECESIDAD DE SUPERAR LA BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA (12,32%), LA CUAL DIFICULTA LA INTEGRACIÓN DE TECNOLOGÍAS EMERGENTES EN MODELOS DE NEGOCIO TRADICIONALES. PARA LOGRAR ESTA TRANSFORMACIÓN, LA FORMACIÓN IMPACTA A LOS NIVELES MEDIO Y OPERATIVO EN ÁREAS FUNCIONALES CLAVE COMO DIRECCIÓN, CONTABILIDAD, CALIDAD, MARKETING Y OTROS. AL CAPACITAR A MUJERES EN ROLES PROFESIONALES Y DE ASISTENCIA (ANALISTAS DE GESTIÓN, TALENTO HUMANO, CONTADORES, ENTRE OTROS), SE DEMOCRATIZA EL ACCESO A LA TECNOLOGÍA, ASEGURANDO QUE LA MODERNIZACIÓN EMPRESARIAL SE IMPULSE MEDIANTE LA APROPIACIÓN SEGURA DE HERRAMIENTAS DIGITALES, EL USO DE IA Y LA REDUCCIÓN DE BRECHAS DE GÉNERO, EN TOTAL COHERENCIA CON LA POLÍTICA DE IGUALDAD Y EL SELLO PLATA EQUIPARES DE CAMACOES.

LA COHERENCIA DE ESTA ALINEACIÓN SE DEMUESTRA A TRAVÉS DE SUS TRES UNIDADES TEMÁTICAS, QUE MATERIALIZAN LA APROPIACIÓN DIGITAL MEDIANTE EL DESARROLLO DE COMPETENCIAS ANALÍTICAS Y TECNOLÓGICAS. LA UNIDAD 1 (MUJERES Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL) PERMITE CONSTRUIR UN PERFIL PROFESIONAL EN ECOSISTEMAS DIGITALES, ARTICULANDO LA TECNOLOGÍA CON LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN DATOS. LA UNIDAD 2 (TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS EN NEGOCIOS) PROPORCIONA EL CONTENIDO TÉCNICO PARA MAPEAR E INTEGRAR IA, AUTOMATIZACIÓN Y ANALÍTICA, REDISEÑANDO PROCESOS CLAVE CON PERSPECTIVA DE GÉNERO. FINALMENTE, LA UNIDAD 3 (PRODUCTIVIDAD SEGURA CON HERRAMIENTAS DIGITALES) SE ENFOCA EN LA CONFIGURACIÓN DE ENTORNOS SEGUROS, LA AUTENTICACIÓN MULTIFACTOR Y LA OPTIMIZACIÓN DE FLUJOS DE TRABAJO EN ENTORNOS HÍBRIDOS. ESTOS SABERES DOTAN A LAS BENEFICIARIAS DE HERRAMIENTAS TÉCNICAS PARA TRANSFORMAR SUS UNIDADES FUNCIONALES DE MANERA ESTRUCTURADA Y SEGURA.

EL IMPACTO DE ESTAS COMPETENCIAS EVIDENCIA EL CUMPLIMIENTO DE LA POLÍTICA PÚBLICA. EL CONOCIMIENTO TRANSFERIDO PERMITE A LAS EMPRESAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA OPTIMIZAR TIEMPOS DE RESPUESTA, REDUCIR REPROCESOS Y MEJORAR LA TRAZABILIDAD DE LA INFORMACIÓN. AL PROFESIONALIZAR EL USO DE HERRAMIENTAS DIGITALES, LAS TRABAJADORAS LOGRAN UNA MAYOR AUTONOMÍA TECNOLÓGICA Y GARANTIZAN LA PROTECCIÓN DE DATOS SENSIBLES. ESTO SE TRADUCE EN UNA MODERNIZACIÓN ORGANIZACIONAL DONDE LA TECNOLOGÍA Y EL TALENTO FEMENINO ACTÚAN COMO MOTORES DE RENTABILIDAD Y EFICIENCIA OPERATIVA. EN CONCLUSIÓN, LA ACCIÓN RESPONDE AL RETO NACIONAL AL CONVERTIR LA APROPIACIÓN TECNOLÓGICA EN UN VEHÍCULO DE TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL TANGIBLE, EMPODERANDO A LAS MUJERES PARA CONSOLIDAR UNA COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE Y SEGURA.

JUSTIFICACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA

LA AF"TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y PRODUCTIVIDAD SEGURA PARA MUJERES EN ENTORNOS EMPRESARIALES" SE CLASIFICA COMO FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA AL CONSTITUIR UN PROCESO DE

ACTUALIZACIÓN TECNOLÓGICA DE ALTO NIVEL, DISEÑADO PARA RESOLVER BRECHAS COMPLEJAS EN LA APROPIACIÓN DE TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS. ESTA INTERVENCIÓN SUPERA AMPLIAMENTE LA ALFABETIZACIÓN DIGITAL BÁSICA, ORIENTÁNDOSE A LA PROFESIONALIZACIÓN DE MUJERES TRABAJADORAS EN LOS NIVELES MEDIO Y OPERATIVO, IMPACTANDO DIRECTAMENTE ÁREAS CRÍTICAS COMO DIRECCIÓN, CONTABILIDAD, CALIDAD, MARKETING Y OTRSO. SU ELEVADO GRADO DE ESPECIALIZACIÓN DOTA A LAS BENEFICIARIAS —INCLUYENDO A PROFESIONALES, ANALISTAS Y ASISTENTES DE GESTIÓN— DE CAPACIDADES ANALÍTICAS Y OPERATIVAS PARA INTEGRAR IA, AUTOMATIZACIÓN Y CIBERSEGURIDAD EN SUS PROCESOS DIARIOS. AL ARTICULAR LA COORDINACIÓN TÁCTICA Y EL SOPORTE OPERATIVO CON PERSPECTIVA DE GÉNERO, LA FORMACIÓN RESPONDE DIRECTAMENTE A LA BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA DEL DIAGNÓSTICO SECTORIAL, ELEVANDO EL ESTÁNDAR COMPETITIVO DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL.

EL RIGOR TÉCNICO Y LA PROFUNDIDAD TEMÁTICA DEL CURRÍCULO GARANTIZAN LA TRANSFERENCIA DE SABERES AVANZADOS AL PUESTO DE TRABAJO MEDIANTE UNA ESTRUCTURA DE ALTA EXIGENCIA. A TRAVÉS DE LA UNIDAD 1, LA FORMACIÓN APORTA UNA NOTABLE COMPLEJIDAD ACADÉMICA AL DIAGNOSTICAR CAPACIDADES DIGITALES Y ARTICULAR LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN DATOS. ASIMISMO, ELEVA EL NIVEL DE ESPECIALIZACIÓN EN LA UNIDAD 2 MEDIANTE LA EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE HERRAMIENTAS DE IA Y ANALÍTICA, CULMINANDO EN LA CONSTRUCCIÓN DE PROTOTIPOS DE VALOR DIGITAL MEDIANTE METODOLOGÍAS ÁGILES. LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO SE CONSOLIDA EN LA UNIDAD 3 AL ABORDAR ELEMENTOS CRÍTICOS DE PRODUCTIVIDAD SEGURA, COMO LA CONFIGURACIÓN DE AUTENTICACIÓN MULTIFACTOR, LA PROTECCIÓN DE DATOS SENSIBLES Y LA IMPLEMENTACIÓN DE PROTOCOLOS DE RESPALDO EN ENTORNOS HÍBRIDOS. ESTA ESTRUCTURA ASEGURA QUE LOS EQUIPOS FORMULEN RUTAS DE APROPIACIÓN DIGITAL ADAPTADAS A LAS REALIDADES EMPRESARIALES, SUPERANDO EL SIMPLE MANEJO DE SOFTWARE OFIMÁTICO.

ESTA INTERVENCIÓN GENERARÁ UN IMPACTO DIRECTO Y MEDIBLE EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD, LOGRANDO QUE LAS EMPRESAS OPTIMICEN SUS FLUJOS DE TRABAJO, MEJOREN LA GESTIÓN DOCUMENTAL Y FORTALEZCAN LA SEGURIDAD DE SU INFORMACIÓN. AL AUTOMATIZAR TAREAS Y APLICAR IA EN PROCESOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS, LAS ORGANIZACIONES REDUCIRÁN INEFICIENCIAS Y TOMARÁN DECISIONES MEJOR INFORMADAS. SE CERTIFICA EXPLÍCITAMENTE QUE LOS CONTENIDOS ABORDADOS NO CORRESPONDEN A INDUCCIÓN CORPORATIVA, OFIMÁTICA BÁSICA NI HABILIDADES TRANSVERSALES GENÉRICAS. ASIMISMO, DEBIDO A SU ENFOQUE EN LA INTEGRACIÓN DE TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS APLICADAS A LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y SU DISEÑO ESPECÍFICO PARA EL CIERRE DE BRECHAS DE GÉNERO (ALINEADO AL SELLO EQUIPARES), SE GARANTIZA QUE ESTA ACCIÓN NO DUPLICA LA OFERTA REGULAR DE FORMACIÓN TÉCNICA O COMPLEMENTARIA DEL SENA, CUMPLIENDO A CABALIDAD CON LAS EXIGENCIAS NORMATIVAS DE LA FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA.

IMPACTO EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR

1. 1. RESULTADO 1. EL 85% DE LAS BENEFICIARIAS ESTARÁN EN CAPACIDAD DE RECONOCER BRECHAS DE APROPIACIÓN TECNOLÓGICA Y FORMULAR UNA RUTA DE APROPIACIÓN DIGITAL PARA SU ROL LABORAL, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS SOBRE TRANSFORMACIÓN DIGITAL, AUTONOMÍA TECNOLÓGICA, VISIBILIDAD PROFESIONAL, LECTURA DE INDICADORES Y USO ESTRATÉGICO DE HERRAMIENTAS DIGITALES EN ENTORNOS EMPRESARIALES DONDE LAS MUJERES PARTICIPAN EN FUNCIONES DIRECTIVAS, ADMINISTRATIVAS, OPERATIVAS Y DE GESTIÓN; INCIDIENDO POSITIVAMENTE EN SU DESEMPEÑO PORQUE FORTALECERÁN SU CAPACIDAD PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE MEJORA DIGITAL, ORGANIZAR MEJOR SU INFORMACIÓN, PRIORIZAR HERRAMIENTAS ÚTILES PARA SU

FUNCIÓN, AUMENTAR SU AUTONOMÍA TECNOLÓGICA Y PARTICIPAR CON MAYOR CRITERIO EN PROCESOS DE MODERNIZACIÓN EMPRESARIAL. ESTO FAVORECERÁ LA APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS EN EL PUESTO DE TRABAJO EN TAREAS COMO: 1) IDENTIFICACIÓN DE BRECHAS DIGITALES Y NECESIDADES DE MEJORA EN SUS FUNCIONES LABORALES; 2) DEFINICIÓN DE METAS, RECURSOS DIGITALES E INDICADORES PARA MEJORAR SU DESEMPEÑO; Y 3) USO DE HERRAMIENTAS DIGITALES PARA FORTALECER ORGANIZACIÓN, COMUNICACIÓN, VISIBILIDAD PROFESIONAL Y SEGUIMIENTO DE ACTIVIDADES.

2. 2. RESULTADO 2. EL 85% DE LAS BENEFICIARIAS ESTARÁN EN CAPACIDAD DE IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE APLICACIÓN DE TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS EN PROCESOS EMPRESARIALES, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS SOBRE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN, COMERCIO ELECTRÓNICO, ANALÍTICA DE DATOS, SELECCIÓN DE HERRAMIENTAS DIGITALES, REDISEÑO DE PROCESOS Y PROPUESTA DE VALOR DIGITAL EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES; INCIDIENDO POSITIVAMENTE EN SU DESEMPEÑO PORQUE PODRÁN RECONOCER PROCESOS SUSCEPTIBLES DE MEJORA TECNOLÓGICA, SELECCIONAR HERRAMIENTAS DE ACUERDO CON CRITERIOS DE VIABILIDAD, SEGURIDAD Y PERTINENCIA, PROPONER AJUSTES BÁSICOS A FLUJOS DE TRABAJO Y APORTAR A LA MODERNIZACIÓN DE PROCESOS ADMINISTRATIVOS, FINANCIEROS, COMERCIALES, DE CALIDAD, GESTIÓN HUMANA, INNOVACIÓN Y SOPORTE ORGANIZACIONAL. ESTO FAVORECERÁ LA APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS EN EL PUESTO DE TRABAJO EN TAREAS COMO: 1) ANÁLISIS DE PROCESOS REPETITIVOS O MANUALES QUE PUEDEN APOYARSE CON IA, AUTOMATIZACIÓN O HERRAMIENTAS DIGITALES; 2) SELECCIÓN DE HERRAMIENTAS DIGITALES SEGÚN NECESIDAD, COSTO, FACILIDAD DE USO Y SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN; Y 3) FORMULACIÓN DE PROPUESTAS CONCEPTUALES PARA MEJORAR PROCESOS O SERVICIOS MEDIANTE TECNOLOGÍA.

3. 3.RESULTADO 3. EL 85% DE LAS BENEFICIARIAS ESTARÁN EN CAPACIDAD DE APLICAR CRITERIOS DE PRODUCTIVIDAD DIGITAL SEGURA EN SUS FUNCIONES LABORALES, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS SOBRE GESTIÓN SEGURA DE INFORMACIÓN, PROTECCIÓN DE DATOS, AUTENTICACIÓN, COLABORACIÓN DIGITAL, AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS DE TRABAJO, GESTIÓN DOCUMENTAL Y MEDICIÓN DE PRODUCTIVIDAD EN ENTORNOS EMPRESARIALES PRESENCIALES, REMOTOS E HÍBRIDOS; INCIDIENDO POSITIVAMENTE EN SU DESEMPEÑO PORQUE PODRÁN REDUCIR RIESGOS ASOCIADOS AL MANEJO INADECUADO DE INFORMACIÓN, MEJORAR LA TRAZABILIDAD DOCUMENTAL, OPTIMIZAR TIEMPOS DE RESPUESTA, DISMINUIR REPROCESOS, PROTEGER DATOS SENSIBLES Y TRABAJAR DE MANERA MÁS EFICIENTE EN PLATAFORMAS COLABORATIVAS. ESTO FAVORECERÁ LA APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS EN EL PUESTO DE TRABAJO EN TAREAS COMO: 1) ORGANIZACIÓN, RESPALDO Y PROTECCIÓN DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL; 2) USO SEGURO DE CONTRASEÑAS, AUTENTICACIÓN MULTIFACTOR Y MANEJO DE DATOS SENSIBLES; 3) OPTIMIZACIÓN DE TAREAS MEDIANTE HERRAMIENTAS DE COLABORACIÓN, AUTOMATIZACIÓN Y GESTIÓN DE ACTIVIDADES; Y 4) MEDICIÓN DE AVANCES MEDIANTE INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD DIGITAL Y COMPROMISOS DE MEJORA CONTINUA.

IMPACTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

1. LOS DOS PRINCIPALES RESULTADOS DE IMPACTO DE LA FORMACIÓN EN LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS Y DEL GREMIO Y QUE ESTÁN DIRECTAMENTE RELACIONADOS CON ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SON: A) OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS INTERNOS MEDIANTE EL USO SEGURO DE HERRAMIENTAS DIGITALES, IA, AUTOMATIZACIÓN, ANALÍTICA DE DATOS Y PLATAFORMAS COLABORATIVAS,

PERMITIENDO QUE LAS MUJERES BENEFICIARIAS REDUZCAN REPROCESOS, ORGANICEN MEJOR LA INFORMACIÓN, MEJOREN LA TRAZABILIDAD DOCUMENTAL, DISMINUYAN TIEMPOS DE RESPUESTA Y FORTALEZCAN LA GESTIÓN DE TAREAS EN ÁREAS COMO CONTABILIDAD, MARKETING, CALIDAD, RECURSOS HUMANOS, DIRECCIÓN Y FUNCIONES TRANSVERSALES. ESTE RESULTADO ESTÁ ALINEADO CON EL OBJETIVO DE LA ACCIÓN, PORQUE FORTALECE COMPETENCIAS DIGITALES, ANALÍTICAS Y DE PRODUCTIVIDAD SEGURA; CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS, ESPECIALMENTE “MUJERES Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL” Y “TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS EN NEGOCIOS”, PORQUE APLICA APROPIACIÓN TECNOLÓGICA, IA, AUTOMATIZACIÓN Y ANALÍTICA DE DATOS; Y CON EL PERFIL DEL BENEFICIARIO, PORQUE IMPACTA A MUJERES DE NIVELES MEDIO Y OPERATIVO QUE GESTIONAN INFORMACIÓN, REPORTES, PROCESOS, ACTIVIDADES Y SOPORTE ORGANIZACIONAL. B) MEJORA EN LA GESTIÓN SEGURA DE INFORMACIÓN Y EN LA COORDINACIÓN DEL TRABAJO EN ENTORNOS PRESENCIALES, REMOTOS E HÍBRIDOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE CRITERIOS DE PROTECCIÓN DE DATOS, AUTENTICACIÓN, RESPALDO, CONTROL DE VERSIONES, GESTIÓN DOCUMENTAL, INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD Y USO RESPONSABLE DE TECNOLOGÍAS DIGITALES. ESTE RESULTADO ESTÁ ALINEADO CON EL OBJETIVO DE LA ACCIÓN, PORQUE PROMUEVE EL USO RESPONSABLE Y SEGURO DE HERRAMIENTAS DIGITALES EN EL PUESTO DE TRABAJO; CON LA UNIDAD TEMÁTICA “PRODUCTIVIDAD SEGURA CON HERRAMIENTAS DIGITALES”, PORQUE DESARROLLA CRITERIOS DE SEGURIDAD DIGITAL, PROTECCIÓN DE INFORMACIÓN, COLABORACIÓN Y MEDICIÓN DE PRODUCTIVIDAD; Y CON EL PERFIL DEL BENEFICIARIO, PORQUE RESPONDE A FUNCIONES REALES DE MUJERES QUE ADMINISTRAN DATOS, DOCUMENTOS, COMUNICACIONES, CONTROLES, SEGUIMIENTO DE TAREAS Y PROCESOS INTERNOS.

2. LOS DOS PRINCIPALES RESULTADOS DE IMPACTO DE LA FORMACIÓN EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS Y DEL GREMIO Y QUE ESTÁN DIRECTAMENTE RELACIONADOS CON ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SON: A) FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD DE LAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA PARA ADAPTARSE A ENTORNOS EMPRESARIALES MÁS DIGITALES, AUTOMATIZADOS Y BASADOS EN DATOS, MEDIANTE TALENTO FEMENINO CON MAYORES CAPACIDADES PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE APLICACIÓN TECNOLÓGICA, MEJORAR PROCESOS, USAR INFORMACIÓN ESTRATÉGICA Y APORTAR A DECISIONES DE MODERNIZACIÓN EMPRESARIAL. ESTE RESULTADO ESTÁ ALINEADO CON EL OBJETIVO DE LA ACCIÓN, PORQUE DESARROLLA CAPACIDADES PARA APLICAR TRANSFORMACIÓN DIGITAL, IA, AUTOMATIZACIÓN Y DATOS EN FUNCIONES EMPRESARIALES; CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS, PORQUE INTEGRA APROPIACIÓN DIGITAL, TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS EN NEGOCIOS Y PRODUCTIVIDAD SEGURA; Y CON EL PERFIL DEL BENEFICIARIO, PORQUE FORTALECE A MUJERES TRABAJADORAS QUE DESDE ROLES ADMINISTRATIVOS, FINANCIEROS, COMERCIALES, DE CALIDAD, GESTIÓN HUMANA, INNOVACIÓN Y SOPORTE ORGANIZACIONAL INCIDEN EN LA ADAPTACIÓN TECNOLÓGICA DE SUS EMPRESAS. B) MEJORA DEL POSICIONAMIENTO DE CAMACOES Y DE SUS EMPRESAS BENEFICIARIAS COMO ORGANIZACIONES COMPROMETIDAS CON TRANSFORMACIÓN DIGITAL SEGURA, CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO, INCLUSIÓN PRODUCTIVA DE MUJERES, INNOVACIÓN APLICADA Y FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EMPRESARIALES. ESTE RESULTADO ESTÁ ALINEADO CON EL OBJETIVO DE LA ACCIÓN, PORQUE ARTICULA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, PRODUCTIVIDAD SEGURA Y PARTICIPACIÓN FEMENINA EN PROCESOS DE MODERNIZACIÓN EMPRESARIAL; CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS, PORQUE ESTAS ABORDAN BRECHAS DE APROPIACIÓN TECNOLÓGICA DE MUJERES, TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS, SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN Y PRODUCTIVIDAD DIGITAL; Y CON EL PERFIL DEL BENEFICIARIO, PORQUE LA ACCIÓN ESTÁ DIRIGIDA A 120 MUJERES DE NIVELES MEDIO Y OPERATIVO CUYA FORMACIÓN FORTALECE EL CAPITAL HUMANO FEMENINO DEL GREMIO, EN COHERENCIA CON LA POLÍTICA DE IGUALDAD DE GÉNERO, EL SELLO PLATA EQUIPARES Y EL PLAN ESTRATÉGICO CAMACOES 2026.

COBERTURA — LUGARES DE EJECUCIÓN (4 GRUPOS)

Grupo 1

DEPARTAMENTO (PRESENCIAL)
BOGOTÁ D.C

CIUDAD / MUNICIPIO (PRESENCIAL)
BOGOTÁ

BENEFICIARIOS
30

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF SE DESARROLLARÁ COMO TALLER PRESENCIAL DIRIGIDO 100% A MUJERES EN BOGOTÁ D.C., ANTIOQUIA, MAGDALENA Y SANTANDER. LA SELECCIÓN TERRITORIAL RESPONDE A LA NECESIDAD DE FORTALECER COMPETENCIAS DIGITALES, AUTONOMÍA TECNOLÓGICA, PRODUCTIVIDAD SEGURA Y APROPIACIÓN DE HERRAMIENTAS DISRUPTIVAS EN MUJERES QUE DESEMPEÑAN FUNCIONES ADMINISTRATIVAS, OPERATIVAS Y DE GESTIÓN EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES.

LOS LUGARES DE EJECUCIÓN CORRESPONDEN A LA UBICACIÓN DE OPERACIONES, ALIADOS Y DINÁMICAS EMPRESARIALES VINCULADAS CON LA CADENA PRODUCTIVA DEL GREMIO. LA FORMACIÓN EN ESTOS DEPARTAMENTOS FACILITA EL ACCESO DE LAS TRABAJADORAS, REDUCE DESPLAZAMIENTOS Y FAVORECE LA CONFORMACIÓN DE LOS GRUPOS Y EL CUMPLIMIENTO DE LA COBERTURA PREVISTA. ADEMÁS, ESTOS TERRITORIOS HAN PARTICIPADO EN LA GESTIÓN TERRITORIAL Y FORMATIVA DE CAMACOES EN VIGENCIAS ANTERIORES, PERMITIENDO APROVECHAR CAPACIDADES DE CONVOCATORIA, RELACIONAMIENTO INSTITUCIONAL Y APRENDIZAJES OPERATIVOS.

BOGOTÁ D.C. SE PRIORIZA POR SER EL PRINCIPAL NODO INSTITUCIONAL Y EMPRESARIAL DE CAMACOES Y UN ESCENARIO PROPICIO PARA ARTICULAR INICIATIVAS DE INCLUSIÓN, EMPLEABILIDAD, EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL. LA CÁMARA HA PROMOVIDO ALLÍ ESPACIOS DE INCLUSIÓN Y DIVERSIDAD EMPRESARIAL, PERTINENTES PARA UNA ACCIÓN DIRIGIDA EXCLUSIVAMENTE A MUJERES.

ANTIOQUIA SE PRIORIZA POR LA IMPORTANCIA DE MEDELLÍN COMO CENTRO EMPRESARIAL Y POR LOS ANTECEDENTES DE CAMACOES EN AGENDAS COMERCIALES, ENCUENTROS B2B Y ACTIVIDADES DE RELACIONAMIENTO CON EMPRESAS ESPAÑOLAS Y COLOMBIANAS. ESTA TRAYECTORIA FAVORECE LA CONVOCATORIA DE MUJERES VINCULADAS A EMPRESAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA, Y CONECTA LA FORMACIÓN CON ENTORNOS QUE DEMANDAN CAPACIDADES EN TRANSFORMACIÓN DIGITAL, AUTOMATIZACIÓN, ANÁLISIS DE DATOS Y GESTIÓN SEGURA DE LA INFORMACIÓN.

MAGDALENA SE INCLUYE POR SUS ANTECEDENTES DE PROMOCIÓN Y CONVOCATORIA EN ACCIONES DE FORMACIÓN DE CAMACOES, DANDO CONTINUIDAD AL IMPACTO TERRITORIAL. SANTANDER SE PRIORIZA POR EL RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL DESARROLLADO EN BUCARAMANGA Y LA ARTICULACIÓN CON ACTORES ESTRATÉGICOS, LO CUAL FACILITA LA CONVOCATORIA Y CONECTA LA FORMACIÓN CON NECESIDADES REALES DE PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL.

DURANTE EL TALLER, LAS PARTICIPANTES RECONOCERÁN BRECHAS DE APROPIACIÓN TECNOLÓGICA,

FORMULARÁN RUTAS DE APROPIACIÓN DIGITAL PARA SU ROL LABORAL, IDENTIFICARÁN APLICACIONES DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN, COMERCIO ELECTRÓNICO Y ANALÍTICA DE DATOS, Y APLICARÁN CRITERIOS DE PRODUCTIVIDAD DIGITAL SEGURA RELACIONADOS CON PROTECCIÓN DE DATOS, AUTENTICACIÓN, COLABORACIÓN DIGITAL, GESTIÓN DOCUMENTAL, AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS Y MEDICIÓN DE PRODUCTIVIDAD.

EN CONSECUENCIA, LA AF CONTRIBUIRÁ A CERRAR BRECHAS DE PARTICIPACIÓN Y APROPIACIÓN TECNOLÓGICA DE LAS MUJERES, FORTALECIENDO SU AUTONOMÍA DIGITAL, VISIBILIDAD PROFESIONAL, CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN, EFICIENCIA OPERATIVA Y APORTE A LA PRODUCTIVIDAD SEGURA DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS.

Grupo 2

DEPARTAMENTO (PRESENCIAL)

ANTIOQUIA

CIUDAD / MUNICIPIO (PRESENCIAL)

MEDELLÍN

BENEFICIARIOS

30

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO TALLER PRESENCIAL DIRIGIDO 100% A MUJERES EN BOGOTÁ D.C., MAGDALENA Y SANTANDER. SU SELECCIÓN TERRITORIAL RESPONDE A LA NECESIDAD DE FORTALECER COMPETENCIAS DIGITALES, AUTONOMÍA TECNOLÓGICA, PRODUCTIVIDAD SEGURA Y APROPIACIÓN DE HERRAMIENTAS DISRUPTIVAS EN MUJERES QUE PARTICIPAN EN FUNCIONES ADMINISTRATIVAS, OPERATIVAS Y DE GESTIÓN DENTRO DE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES.

EL LUGAR DE EJECUCIÓN PLANTEADO RESPONDE ESTRATÉGICAMENTE A LA UBICACIÓN DE OPERACIONES, ALIADOS Y DINÁMICAS EMPRESARIALES VINCULADAS A LA CADENA PRODUCTIVA DEL GREMIO. REALIZAR LA FORMACIÓN EN ESTOS DEPARTAMENTOS FACILITA EL ACCESO DE LAS TRABAJADORAS BENEFICIARIAS, REDUCE TIEMPOS DE DESPLAZAMIENTO Y FAVORECE LA CONFORMACIÓN EFECTIVA DE GRUPOS, GARANTIZANDO MEJORES CONDICIONES PARA EL CUMPLIMIENTO DE LA META DE COBERTURA TRAZADA. ADEMÁS, ESTOS TERRITORIOS HAN HECHO PARTE DE LA GESTIÓN TERRITORIAL Y DE FORMACIÓN DESARROLLADA POR CAMACOES EN VIGENCIAS ANTERIORES, LO QUE PERMITE CAPITALIZAR APRENDIZAJES OPERATIVOS, BASES DE CONVOCATORIA Y RELACIONAMIENTO INSTITUCIONAL.

BOGOTÁ SE PRIORIZA POR SER EL PRINCIPAL NODO INSTITUCIONAL Y EMPRESARIAL DE CAMACOES, ASÍ COMO UN ESCENARIO NATURAL PARA ARTICULAR INICIATIVAS DE INCLUSIÓN, EMPLEABILIDAD, EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL. EN ESTE TERRITORIO, CAMACOES HA IMPULSADO ESPACIOS DE ARTICULACIÓN CON ENFOQUE DE INCLUSIÓN Y DIVERSIDAD EMPRESARIAL, LO CUAL RESULTA PERTINENTE PARA UNA ACCIÓN ORIENTADA EXCLUSIVAMENTE A MUJERES.

MAGDALENA SE INCLUYE POR SU PERTINENCIA TERRITORIAL Y POR LOS ANTECEDENTES DE PROMOCIÓN Y CONVOCATORIA ASOCIADOS A ACCIONES DE FORMACIÓN DE CAMACOES, LO QUE PERMITE FORTALECER LA CONTINUIDAD DEL IMPACTO EN EL DEPARTAMENTO. SANTANDER SE PRIORIZA POR EL

RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL DESARROLLADO EN BUCARAMANGA Y POR LA ARTICULACIÓN CON ACTORES ESTRATÉGICOS DEL TERRITORIO, LO CUAL FAVORECE LA CONVOCATORIA, LA LOGÍSTICA Y LA CONEXIÓN DE LA FORMACIÓN CON NECESIDADES REALES DE PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL.

DURANTE EL TALLER, LAS PARTICIPANTES RECONOCERÁN BRECHAS DE APROPIACIÓN TECNOLÓGICA, FORMULARÁN RUTAS DE APROPIACIÓN DIGITAL PARA SU ROL LABORAL, IDENTIFICARÁN OPORTUNIDADES DE APLICACIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN, COMERCIO ELECTRÓNICO Y ANALÍTICA DE DATOS, Y APLICARÁN CRITERIOS DE PRODUCTIVIDAD DIGITAL SEGURA RELACIONADOS CON PROTECCIÓN DE DATOS, AUTENTICACIÓN, COLABORACIÓN DIGITAL, GESTIÓN DOCUMENTAL, AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS DE TRABAJO Y MEDICIÓN DE PRODUCTIVIDAD.

EN CONSECUENCIA, LA AF CONTRIBUIRÁ A CERRAR BRECHAS DE PARTICIPACIÓN Y APROPIACIÓN TECNOLÓGICA DE MUJERES EN ENTORNOS EMPRESARIALES, FORTALECIENDO SU AUTONOMÍA DIGITAL, VISIBILIDAD PROFESIONAL, CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN, EFICIENCIA OPERATIVA Y APORTE A LA PRODUCTIVIDAD SEGURA DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS.

Grupo 3

DEPARTAMENTO (PRESENCIAL)

MAGDALENA

CIUDAD / MUNICIPIO (PRESENCIAL)

SANTA MARTA

BENEFICIARIOS

30

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO TALLER PRESENCIAL DIRIGIDO 100% A MUJERES EN BOGOTÁ D.C., MAGDALENA Y SANTANDER. SU SELECCIÓN TERRITORIAL RESPONDE A LA NECESIDAD DE FORTALECER COMPETENCIAS DIGITALES, AUTONOMÍA TECNOLÓGICA, PRODUCTIVIDAD SEGURA Y APROPIACIÓN DE HERRAMIENTAS DISRUPTIVAS EN MUJERES QUE PARTICIPAN EN FUNCIONES ADMINISTRATIVAS, OPERATIVAS Y DE GESTIÓN DENTRO DE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES.

EL LUGAR DE EJECUCIÓN PLANTEADO RESPONDE ESTRATÉGICAMENTE A LA UBICACIÓN DE OPERACIONES, ALIADOS Y DINÁMICAS EMPRESARIALES VINCULADAS A LA CADENA PRODUCTIVA DEL GREMIO. REALIZAR LA FORMACIÓN EN ESTOS DEPARTAMENTOS FACILITA EL ACCESO DE LAS TRABAJADORAS BENEFICIARIAS, REDUCE TIEMPOS DE DESPLAZAMIENTO Y FAVORECE LA CONFORMACIÓN EFECTIVA DE GRUPOS, GARANTIZANDO MEJORES CONDICIONES PARA EL CUMPLIMIENTO DE LA META DE COBERTURA TRAZADA. ADEMÁS, ESTOS TERRITORIOS HAN HECHO PARTE DE LA GESTIÓN TERRITORIAL Y DE FORMACIÓN DESARROLLADA POR CAMACOES EN VIGENCIAS ANTERIORES, LO QUE PERMITE CAPITALIZAR APRENDIZAJES OPERATIVOS, BASES DE CONVOCATORIA Y RELACIONAMIENTO INSTITUCIONAL.

BOGOTÁ SE PRIORIZA POR SER EL PRINCIPAL NODO INSTITUCIONAL Y EMPRESARIAL DE CAMACOES, ASÍ COMO UN ESCENARIO NATURAL PARA ARTICULAR INICIATIVAS DE INCLUSIÓN, EMPLEABILIDAD, EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL. EN ESTE TERRITORIO, CAMACOES HA IMPULSADO ESPACIOS DE ARTICULACIÓN CON ENFOQUE DE INCLUSIÓN Y DIVERSIDAD EMPRESARIAL, LO CUAL

RESULTA PERTINENTE PARA UNA ACCIÓN ORIENTADA EXCLUSIVAMENTE A MUJERES.

MAGDALENA SE INCLUYE POR SU PERTINENCIA TERRITORIAL Y POR LOS ANTECEDENTES DE PROMOCIÓN Y CONVOCATORIA ASOCIADOS A ACCIONES DE FORMACIÓN DE CAMACOES, LO QUE PERMITE FORTALECER LA CONTINUIDAD DEL IMPACTO EN EL DEPARTAMENTO. SANTANDER SE PRIORIZA POR EL RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL DESARROLLADO EN BUCARAMANGA Y POR LA ARTICULACIÓN CON ACTORES ESTRATÉGICOS DEL TERRITORIO, LO CUAL FAVORECE LA CONVOCATORIA, LA LOGÍSTICA Y LA CONEXIÓN DE LA FORMACIÓN CON NECESIDADES REALES DE PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL.

DURANTE EL TALLER, LAS PARTICIPANTES RECONOCERÁN BRECHAS DE APROPIACIÓN TECNOLÓGICA, FORMULARÁN RUTAS DE APROPIACIÓN DIGITAL PARA SU ROL LABORAL, IDENTIFICARÁN OPORTUNIDADES DE APLICACIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN, COMERCIO ELECTRÓNICO Y ANALÍTICA DE DATOS, Y APLICARÁN CRITERIOS DE PRODUCTIVIDAD DIGITAL SEGURA RELACIONADOS CON PROTECCIÓN DE DATOS, AUTENTICACIÓN, COLABORACIÓN DIGITAL, GESTIÓN DOCUMENTAL, AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS DE TRABAJO Y MEDICIÓN DE PRODUCTIVIDAD.

EN CONSECUENCIA, LA AF CONTRIBUIRÁ A CERRAR BRECHAS DE PARTICIPACIÓN Y APROPIACIÓN TECNOLÓGICA DE MUJERES EN ENTORNOS EMPRESARIALES, FORTALECIENDO SU AUTONOMÍA DIGITAL, VISIBILIDAD PROFESIONAL, CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN, EFICIENCIA OPERATIVA Y APORTE A LA PRODUCTIVIDAD SEGURA DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS.

Grupo 4

DEPARTAMENTO (PRESENCIAL)

SANTANDER

CIUDAD / MUNICIPIO (PRESENCIAL)

BUCARAMANGA

BENEFICIARIOS

30

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO TALLER PRESENCIAL DIRIGIDO 100% A MUJERES EN BOGOTÁ D.C., MAGDALENA Y SANTANDER. SU SELECCIÓN TERRITORIAL RESPONDE A LA NECESIDAD DE FORTALECER COMPETENCIAS DIGITALES, AUTONOMÍA TECNOLÓGICA, PRODUCTIVIDAD SEGURA Y APROPIACIÓN DE HERRAMIENTAS DISRUPTIVAS EN MUJERES QUE PARTICIPAN EN FUNCIONES ADMINISTRATIVAS, OPERATIVAS Y DE GESTIÓN DENTRO DE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES.

EL LUGAR DE EJECUCIÓN PLANTEADO RESPONDE ESTRATÉGICAMENTE A LA UBICACIÓN DE OPERACIONES, ALIADOS Y DINÁMICAS EMPRESARIALES VINCULADAS A LA CADENA PRODUCTIVA DEL GREMIO. REALIZAR LA FORMACIÓN EN ESTOS DEPARTAMENTOS FACILITA EL ACCESO DE LAS TRABAJADORAS BENEFICIARIAS, REDUCE TIEMPOS DE DESPLAZAMIENTO Y FAVORECE LA CONFORMACIÓN EFECTIVA DE GRUPOS, GARANTIZANDO MEJORES CONDICIONES PARA EL CUMPLIMIENTO DE LA META DE COBERTURA TRAZADA. ADEMÁS, ESTOS TERRITORIOS HAN HECHO PARTE DE LA GESTIÓN TERRITORIAL Y DE FORMACIÓN DESARROLLADA POR CAMACOES EN VIGENCIAS ANTERIORES, LO QUE PERMITE CAPITALIZAR APRENDIZAJES OPERATIVOS, BASES DE CONVOCATORIA Y RELACIONAMIENTO INSTITUCIONAL.

BOGOTÁ SE PRIORIZA POR SER EL PRINCIPAL NODO INSTITUCIONAL Y EMPRESARIAL DE CAMACOES, ASÍ COMO UN ESCENARIO NATURAL PARA ARTICULAR INICIATIVAS DE INCLUSIÓN, EMPLEABILIDAD, EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL. EN ESTE TERRITORIO, CAMACOES HA IMPULSADO ESPACIOS DE ARTICULACIÓN CON ENFOQUE DE INCLUSIÓN Y DIVERSIDAD EMPRESARIAL, LO CUAL RESULTA PERTINENTE PARA UNA ACCIÓN ORIENTADA EXCLUSIVAMENTE A MUJERES.

MAGDALENA SE INCLUYE POR SU PERTINENCIA TERRITORIAL Y POR LOS ANTECEDENTES DE PROMOCIÓN Y CONVOCATORIA ASOCIADOS A ACCIONES DE FORMACIÓN DE CAMACOES, LO QUE PERMITE FORTALECER LA CONTINUIDAD DEL IMPACTO EN EL DEPARTAMENTO. SANTANDER SE PRIORIZA POR EL RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL DESARROLLADO EN BUCARAMANGA Y POR LA ARTICULACIÓN CON ACTORES ESTRATÉGICOS DEL TERRITORIO, LO CUAL FAVORECE LA CONVOCATORIA, LA LOGÍSTICA Y LA CONEXIÓN DE LA FORMACIÓN CON NECESIDADES REALES DE PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL.

DURANTE EL TALLER, LAS PARTICIPANTES RECONOCERÁN BRECHAS DE APROPIACIÓN TECNOLÓGICA, FORMULARÁN RUTAS DE APROPIACIÓN DIGITAL PARA SU ROL LABORAL, IDENTIFICARÁN OPORTUNIDADES DE APLICACIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, AUTOMATIZACIÓN, COMERCIO ELECTRÓNICO Y ANALÍTICA DE DATOS, Y APLICARÁN CRITERIOS DE PRODUCTIVIDAD DIGITAL SEGURA RELACIONADOS CON PROTECCIÓN DE DATOS, AUTENTICACIÓN, COLABORACIÓN DIGITAL, GESTIÓN DOCUMENTAL, AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS DE TRABAJO Y MEDICIÓN DE PRODUCTIVIDAD.

EN CONSECUENCIA, LA AF CONTRIBUIRÁ A CERRAR BRECHAS DE PARTICIPACIÓN Y APROPIACIÓN TECNOLÓGICA DE MUJERES EN ENTORNOS EMPRESARIALES, FORTALECIENDO SU AUTONOMÍA DIGITAL, VISIBILIDAD PROFESIONAL, CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN, EFICIENCIA OPERATIVA Y APORTE A LA PRODUCTIVIDAD SEGURA DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS.

MATERIAL DE FORMACIÓN

AMBIENTE DE APRENDIZAJE

SALONES (HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES)

MATERIAL DE FORMACIÓN SELECCIONADO

CARTILLA DIGITAL

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

INFOGRAFÍA

RECURSOS DIDÁCTICOS

Sin registros.

JUSTIFICACIÓN DEL MATERIAL DE FORMACIÓN

DESCRIPCIÓN: PARA EL DESARROLLO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y PRODUCTIVIDAD SEGURA PARA MUJERES EN ENTORNOS EMPRESARIALES, DIRIGIDA A TRABAJADORES DE LAS ÁREAS DE CONTABILIDAD, DIRECCIÓN, MARKETING, CALIDAD, FINANZAS, INNOVACIÓN, RECURSOS HUMANOS, EN LOS NIVELES OCUPACIONALES MEDIO, OPERATIVO, SE INCLUIRÁ UNA CARTILLA DIGITAL. ESTE SERÁ DISEÑADO A MEDIDA POR EL CAPACITADOR PARA ESTA ACCIÓN FORMATIVA, ASEGURANDO SU PRODUCCIÓN RECIENTE, EL CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVA DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y LOS

REQUISITOS DEL ANEXO 12. EL MATERIAL CONTARÁ CON UNA EXTENSIÓN MÍNIMA DE 60 PÁGINAS EN FORMATO VERTICAL TAMAÑO CARTA, FULL COLOR, E INCLUIRÁ UNA INTERFAZ DE MENÚ PRINCIPAL CON HIPERVÍNCULOS PARA UNA NAVEGACIÓN INTERACTIVA, ESTRUCTURANDO DE MANERA SECUENCIAL LOS APARTADOS OBLIGATORIOS DE PORTADA, INTRODUCCIÓN, OBJETIVOS, IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS PREVIOS, DESARROLLO DE CONTENIDOS PEDAGÓGICOS, ACTIVIDADES OPERATIVAS, GLOSARIO Y REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS. ADEMÁS, REFUERZA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS PROPUESTAS Y FAVORECE EL LOGRO DE LOS RESULTADOS DE IMPACTO PLANTEADOS. EL MATERIAL DE FORMACIÓN CONTIENE INFORMACIÓN ACTUALIZADA, PERTINENTE Y AJUSTADA A LAS NECESIDADES DE LOS BENEFICIARIOS.

JUSTIFICACIÓN: EL MATERIAL ES COHERENTE CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS Y DESARROLLA DIRECTAMENTE LAS UNIDADES TEMÁTICAS Y SUS CONTENIDOS: UNIDAD TEMÁTICA 1. MUJERES Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL, UNIDAD TEMÁTICA 2. TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS EN NEGOCIOS Y UNIDAD TEMÁTICA 3. PRODUCTIVIDAD SEGURA CON HERRAMIENTAS DIGITALES, ABARCANDO DE FORMA APLICADA LA CARACTERIZACIÓN DE BRECHAS DE APROPIACIÓN TECNOLÓGICA DE LAS MUJERES, EL DIAGNÓSTICO DE CAPACIDADES DIGITALES PARA PERFILES PROFESIONALES, ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO MEDIANTE NARRATIVAS DE AUTORIDAD, EL MAPEO DE TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS COMO INTELIGENCIA ARTIFICIAL, COMERCIO ELECTRÓNICO Y ANALÍTICA DE DATOS, CRITERIOS DE SELECCIÓN BAJO SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN, CONFIGURACIÓN SEGURA DE ENTORNOS CON AUTENTICACIÓN MULTIFACTOR Y LA OPTIMIZACIÓN DE FLUJOS MEDIANTE HERRAMIENTAS DE COLABORACIÓN Y AUTOMATIZACIÓN DE PROYECTOS. ESTE RECURSO TAMBIÉN ES COHERENTE CON LA MODALIDAD PRESENCIAL PORQUE PERMITE QUE LOS PARTICIPANTES TRABAJEN CON LAS ACTIVIDADES PROPUESTAS EN EL MOMENTO EN QUE ESTÁN EN EL AULA Y ESTUDIEN FUERA DEL AULA LOS CONCEPTOS VISTOS EN LA FORMACIÓN. ASÍ MISMO EL MATERIAL ES COHERENTE CON LA METODOLOGÍA TEÓRICO-PRÁCTICA PORQUE MANEJA CONCEPTOS, EJEMPLOS Y ENUNCIADO DE ACTIVIDADES PARA FAVORECER LA APLICACIÓN PRÁCTICA DE LOS CONCEPTOS.

MEDIO DE ENTREGA: SERÁ ENTREGADA DE FORMA ELECTRÓNICA MEDIANTE CORREO ELECTRÓNICO EN LA PRIMERA SESIÓN DE FORMACIÓN DEL GRUPO. EL RECURSO ESTARÁ DISPONIBLE EN FORMATO PDF DESCARGABLE, GARANTIZANDO LA ACCESIBILIDAD TOTAL E INMEDIATA DE LOS BENEFICIARIOS EN CUALQUIER MOMENTO, DE MANERA ABSOLUTAMENTE GRATUITA Y EN ESTRICTA CONFORMIDAD CON LAS DIRECTRICES DE LA INTERVENTORÍA Y LOS LINEAMIENTOS DEL SENA.

INSUMOS

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN DE LOS INSUMOS

NO APLICA

RUBROS DEL PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R01.2.4 HONORARIOS - CAPACITADOR INTERNACIONAL - PROFESIONAL CON TITULO DE MAESTRIA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MINIMO DE CINCO (5) AÑOS PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA	SE INCLUYEN LOS HONORARIOS DE 1 CAPACITADOR INTERNACIONAL PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA, QUIEN IMPARTIRÁ 8 HORAS DE FORMACIÓN EN CADA UNO DE LOS 4 GRUPOS DE BENEFICIARIAS, PARA UN TOTAL DE 32 HORAS DE CAPACITACIÓN EN LA ACCIÓN DE FORMACIÓN. LA	32	$1.070.000	$23.968.000	70.00%	$0	0.00%	$10.272.000	30.00%	**$34.240.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE CINCO (5) AÑOS. SE ACEPTA LA EQUIVALENCIA DEL TÍTULO DE MAESTRÍA POR:TÍTULO PROFESIONAL + TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y TRES (3) AÑOS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL ADICIONAL A LA EXIGIDA, RELACIONADA CON LA FORMACIÓN A IMPARTIR.	CONTRATACIÓN DE ESTE PERFIL PROFESIONAL SE JUSTIFICA POR LA NECESIDAD DE CONTAR CON UN EXPERTO QUE ACREDITE LA FORMACIÓN ACADÉMICA Y LA EXPERIENCIA ESPECIALIZADA REQUERIDAS PARA DESARROLLAR LAS TEMÁTICAS PREVISTAS, APORTANDO CONOCIMIENTOS DE ALCANCE INTERNACIONAL QUE FORTALEZCAN LA PROFUNDIDAD TÉCNICA DE LOS CONTENIDOS ABORDADOS DURANTE EL SEMINARIO Y GARANTICEN LA CALIDAD DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN.									
R02.2 ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y Y TRANSPORTE LOCAL - CAPACITADOR INTERNACIONAL Y LIDER MUNDIAL Y NACIONAL APLICA PARA TODOS LOS CAPACITADORES INTERNACIONALES , INDEPENDIENTE DE SU PERFIL Y FORMACIÓN ACADÉMICA. INCLUYE CAPACITADORES INTERNOS EXTRANJEROS.	SE INCLUYE EL RUBRO PARA FINANCIAR 6 DÍAS DE ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL DEL CAPACITADOR INTERNACIONAL PROVENIENTE DEL EXTERIOR. DEL TOTAL PRESUPUESTADO, 4 DÍAS CORRESPONDEN A LA EJECUCIÓN DE LAS SESIONES DE FORMACIÓN EN EL TERRITORIO NACIONAL Y 2 DÍAS ADICIONALES RESPONDEN A LA LOGÍSTICA PROPIA DE LOS DESPLAZAMIENTOS INTERNACIONALES, CONSIDERANDO LOS TIEMPOS REQUERIDOS PARA VUELOS, CONEXIONES Y TRASLADOS DESDE Y HACIA SU PAÍS DE ORIGEN. LA PROVISIÓN DE ESTOS SERVICIOS RESULTA NECESARIA PARA GARANTIZAR LA PERMANENCIA DEL EXPERTOS DURANTE EL DESARROLLO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN Y ATENDER LOS GASTOS ASOCIADOS AL HOSPEDAJE, LA ALIMENTACIÓN Y LOS DESPLAZAMIENTOS LOCALES, ASEGURANDO CONDICIONES ADECUADAS PARA EL CUMPLIMIENTO OPORTUNO DE LAS ACTIVIDADES PROGRAMADAS Y EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS TÉCNICOS Y PEDAGÓGICOS PREVISTOS.	6	$ 670.000	$ 2.680.000	66.67%	$ 0	0.00%	$ 1.340.000	33.33%	**$ 4.020.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R04 TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL SE RECONOCERÁ EL VALOR DE LOS TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL DE LOS CAPACITADORES NACIONALES E INTERNACIONALES Y TRADUCTORES. SE INCLUYEN LOS CAPACITADORES INTERNOS QUE ESTÉNPROGRAMADOS PREVIAMENTE DENTRO DE LASACCIONES DE FORMACIÓN LOS CUALES ESTARÁN A CARGO DE LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE A TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIALES PARA FINANCIAR LOS DESPLAZAMIENTOS REQUERIDOS DEL CAPACITADOR INTERNACIONAL ENTRE SU PAÍS DE ORIGEN Y LAS CIUDADES DONDE SE DESARROLLARÁ LA ACCIÓN DE FORMACIÓN. ESTE RECURSO RESULTA NECESARIO PARA ASEGURAR LA DISPONIBILIDAD DEL EXPERTO EN CADA UNO DE LOS LUGARES DE EJECUCIÓN, CONFORME A LA PROGRAMACIÓN PREVISTA PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN. PARA TAL EFECTO, SE PRESUPUESTA 1 TRAYECTO INTERNACIONAL IDA Y REGRESO PARA EL DESPLAZAMIENTO DEL CAPACITADOR INTERNACIONAL DESDE Y HACIA SU PAÍS DE ORIGEN, Y 3 TRAYECTOS NACIONALES IDA Y REGRESO PARA SU MOVILIZACIÓN AL INTERIOR DEL TERRITORIO NACIONAL, PARA UN TOTAL DE 4 TRAYECTOS.	4	$ 3.600.000	$ 14.400.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 14.400.000**
R05.3.1 MATERIAL DE FORMACIÓN – DIAGRAMACIÓN – DIAGRAMACIÓN CARTILLA DIAGRAMACIÓN CARTILLA SERVICIO DE DIAGRAMACIÓN PARA CARTILLA DE 60 PÁGINAS. SE PAGARÁ SOLO UNA VEZ POR ACCIÓN DE FORMACIÓN.	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE AL SERVICIO DE DIAGRAMACIÓN DE UNA CARTILLA DIGITAL DE 60 PÁGINAS, NECESARIA PARA EL DISEÑO Y ESTRUCTURACIÓN GRÁFICA DEL MATERIAL DE FORMACIÓN QUE SERÁ ENTREGADO EN FORMATO ELECTRÓNICO A LOS 120 BENEFICIARIOS DISTRIBUIDOS EN 4 GRUPOS DE FORMACIÓN. LA DISPONIBILIDAD DE ESTE MATERIAL EN FORMATO DIGITAL GARANTIZA QUE LOS PARTICIPANTES CUENTEN CON UN RECURSO DE APOYO Y CONSULTA DURANTE EL DESARROLLO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PRESENCIAL Y POSTERIORMENTE A SU FINALIZACIÓN, FAVORECIENDO EL ACCESO ORGANIZADO A LOS CONTENIDOS. SI BIEN LA CARTILLA DIGITAL CONSTITUYE EL MATERIAL DE FORMACIÓN ENTREGADO A LOS	1	$ 2.950.000	$ 2.950.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 2.950.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
	PARTICIPANTES SIN COSTO ADICIONAL, EL SERVICIO DE DIAGRAMACIÓN CORRESPONDE A LA ACTIVIDAD TÉCNICA REQUERIDA PARA SU ELABORACIÓN, ORGANIZACIÓN VISUAL Y ADECUADA PRESENTACIÓN, GARANTIZANDO UN DOCUMENTO FUNCIONAL, CLARO Y ACORDE CON LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD PREVISTOS PARA LA ACCIÓN DE FORMACIÓN.									
R07.1.1.3 ALQUILER DE SALONES Y/O ESPACIOS - SALONES, HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES) - HASTA 30 BENEFICIARIOS PARA FORMACIONES HASTA 30 BENEFICIARIOS. SALONES HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES)	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE AL ALQUILER DE SALONES DE HOTELES, SALONES EMPRESARIALES O ESPACIOS SIMILARES CON CAPACIDAD PARA ATENDER HASTA 30 BENEFICIARIOS POR GRUPO, CON EL PROPÓSITO DE DISPONER DE UN AMBIENTE DE APRENDIZAJE ADECUADO PARA EL DESARROLLO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PRESENCIAL. LA PROVISIÓN DE ESTE ESPACIO RESULTA NECESARIA PARA GARANTIZAR CONDICIONES APROPIADAS DE COMODIDAD, SEGURIDAD, ACCESIBILIDAD Y FUNCIONALIDAD DURANTE LA EJECUCIÓN DE LAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS PROGRAMADAS, CONFORME AL NÚMERO DE BENEFICIARIOS PREVISTO POR GRUPO. SE PRESUPUESTAN 8 HORAS DE UTILIZACIÓN DEL ESPACIO PARA CADA UNO DE LOS 4 GRUPOS DE FORMACIÓN, PARA UN TOTAL DE 32 HORAS DE ALQUILER, DE ACUERDO CON LA DURACIÓN ESTABLECIDA PARA LA ACCIÓN FORMATIVA.	32	$ 385.000	$ 11.212.000	91.01%	$ 0	0.00%	$ 1.108.000	8.99%	**$ 12.320.000**
R012.1 PROMOCIÓN Y DIVULGACIÓN DE LOS EVENTOS DE FORMACIÓN - BACKING DIGITAL BACKING DIGITAL (APLICA PARA LOS EVENTOS DE FORMACIÓN SEMINARIO, CONFERENCIA Y/O FORO PRESENCIAL O HIBRIDO) SERÁ	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE AL BACKING DIGITAL COMO RECURSO DE APOYO VISUAL PARA EL DESARROLLO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN. ESTE RECURSO CONSISTE EN EL DISEÑO Y PROYECCIÓN DE UNA PIEZA GRÁFICA DIGITAL QUE PERMANECERÁ VISIBLE DURANTE LAS JORNADAS DEL EVENTO, SIRVIENDO COMO SOPORTE PARA LA	4	$ 375.000		$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 1.500.000	100.00%	**$ 1.500.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
DIGITAL, SE RECONOCE VALOR DÍA DEL VIDEO BEAM.	IDENTIFICACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN Y LA PRESENTACIÓN DE LOS ELEMENTOS VISUALES ASOCIADOS A SU EJECUCIÓN. SE PRESUPUESTAN 4 DÍAS DE UTILIZACIÓN, CORRESPONDIENTES A LAS JORNADAS PROGRAMADAS PARA LOS 4 GRUPOS DE BENEFICIARIOS. EN CONSECUENCIA, EL BACKING DIGITAL CONSTITUYE UN RECURSO DE APOYO NECESARIO PARA EL ADECUADO DESARROLLO DEL EVENTO Y PARA GARANTIZAR UNA PRESENTACIÓN VISUAL UNIFORME Y ACORDE CON LA NATURALEZA DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN.									
Subtotal rubros AF				**$ 55.210.000**	**79.52%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 14.220.000**	**20.48%**	**$ 69.430.000**

PRESUPUESTO TOTAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Subtotal rubros AF	$ 55.210.000	79.52%	$ 0	0.00%	$ 14.220.000	20.48%	**$ 69.430.000**
Gastos de operación	$ 6.929.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 6.929.000**
Transferencia — 8 benef. (6.67% de beneficiarios)	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 1.337.000	100.00%	**$ 1.337.000**
Total de la acción de formación	**$ 62.139.000**	**79.98%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 15.557.000**	**20.02%**	**$ 77.696.000**

SUBTOTAL RUBROS AF
$ 69.430.000

GASTOS DE OPERACIÓN
$ 6.929.000

TRANSFERENCIA
$ 1.337.000

VALOR TOTAL AF
$ 77.696.000

VALOR HORA × BENEFICIARIO **$ 79.541**

(Valor AF + Gastos de operación) / (N.º beneficiarios × horas por grupo) = $ 76.359.000 / (120 × 8)

5

ACCIÓN DE FORMACIÓN 5 DE LA FORMULACIÓN

↑ VOLVER AL LISTADO DE AF

DISEÑO Y PROTOTIPADO DE SOLUCIONES EMPRESARIALES CON REALIDAD VIRTUAL

TALLER | PRESENCIAL | 1 grupo(s) | 20 beneficiarios

Valor total AF
$ 18.845.000

INFORMACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONSECUTIVO
5

NECESIDAD ASOCIADA (N.º)
5

DIAGNÓSTICO ASOCIADO (N.º)

1

ENFOQUE DE LA AF

FORMACIÓN EN EL TRABAJO

PROBLEMA O NECESIDAD DETECTADA

BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA: DIFICULTAD PARA INTEGRAR TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS EN MODELOS DE NEGOCIO TRADIC. FUE 1.º RETO PRIORIZADO (12,32%). EVIDENCIA NECESIDAD DE FORTALECER EN EMPRESAS AFILIADAS/ALIADAS CAPACIDADES PARA PASAR DE EXPLORACIÓN TECNOLÓGICA A APLICACIONES REALES CON TECNOLOGÍAS INMERSIVAS/RV EN PROCESOS, FORMACIÓN, SERVICIO Y EXPERIENCIA; NO HACERLO LIMITA INNOVACIÓN, PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD. LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA DARA RESPUESTA PARCIAL A ESTA NECESIDAD.

JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DETECTADA

BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA: DIFICULTAD PARA INTEGRAR TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS EN MODELOS DE NEGOCIO TRADICIONALES. CON BASE EN EL DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES , ESTE RETO FUE PRIORIZADO EN 1.º CON 12,32%, EVIDENCIANDO UNA NECESIDAD RELEVANTE DE FORMACIÓN PARA FORTALECER EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE SU CADENA PRODUCTIVA CAPACIDADES PARA PASAR DE LA EXPLORACIÓN TECNOLÓGICA A LA APLICACIÓN PRÁCTICA DE REALIDAD VIRTUAL EN PROCESOS, FORMACIÓN EMPRESARIAL, SERVICIO, EXPERIENCIA DEL CLIENTE, TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO Y GENERACIÓN DE VALOR.

LA NECESIDAD SE RELACIONA CON LA DIFICULTAD QUE ENFRENTAN LAS EMPRESAS PARA CONVERTIR TECNOLOGÍAS EMERGENTES EN SOLUCIONES APLICABLES A SU OPERACIÓN Y MODELO DE NEGOCIO. EN MUCHOS CASOS, LA INNOVACIÓN DISRUPTIVA SE PERCIBE COMO UN CONCEPTO LEJANO O RESERVADO PARA GRANDES EMPRESAS, LO QUE LIMITA SU USO EN CAPACITACIÓN, SIMULACIÓN DE ESCENARIOS, DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTOS, INDUCCIÓN, ATENCIÓN AL CLIENTE, DISEÑO DE EXPERIENCIAS, GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO Y MEJORA DE PROCESOS INTERNOS.

LA PERTINENCIA SE REFUERZA CON EL PLAN ESTRATÉGICO CAMACOES 2026, QUE CONTEMPLA INNOVACIÓN, DIGITALIZACIÓN EMPRESARIAL, TRANSFERENCIA DE MODELOS EXITOSOS, FORMACIÓN TECNOLÓGICA, SMART CITIES E IOT, INDUSTRIA 4.0, EDTECH, COOPERACIÓN INTERNACIONAL Y GENERACIÓN DE CONOCIMIENTO EMPRESARIAL. ESTA AGENDA CONECTA LA ACCIÓN CON EL RETO DEL GREMIO DE PREPARAR A LAS EMPRESAS PARA ADOPTAR TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS Y TRANSFORMAR OPORTUNIDADES TECNOLÓGICAS EN APLICACIONES ÚTILES PARA EL ECOSISTEMA CAMACOES.

EN ESTE MARCO, LA REALIDAD VIRTUAL SE ENTIENDE COMO TECNOLOGÍA INMERSIVA QUE PERMITE CREAR ENTORNOS DIGITALES SIMULADOS E INTERACTIVOS PARA REPRESENTAR PROCESOS, PRODUCTOS, SERVICIOS, ESCENARIOS DE FORMACIÓN, RECORRIDOS, EXPERIENCIAS DE CLIENTE Y SITUACIONES DE OPERACIÓN. SU APLICACIÓN PERMITE PASAR DE MODELOS TRADICIONALES DE CAPACITACIÓN, ATENCIÓN Y RELACIONAMIENTO HACIA EXPERIENCIAS MÁS VISUALES, PRÁCTICAS Y MEDIBLES, CON POTENCIAL PARA MEJORAR APROPIACIÓN DE CONOCIMIENTO, DIFERENCIACIÓN, EFICIENCIA Y GENERACIÓN DE VALOR.

LA AGENDA DE INNOVACIÓN DE CAMACOES TAMBIÉN RESPALDA PASAR DE LA EXPLORACIÓN TECNOLÓGICA A APLICACIONES CONCRETAS. SU CENTRO DE CONOCIMIENTO DE IA OFRECE RECURSOS SOBRE IA PARA AFILIADOS Y EMPRESAS, IMPULSA SU ADOPCIÓN COMO PUENTE DE INNOVACIÓN, DIVULGA TENDENCIAS Y APLICACIONES PRÁCTICAS, FACILITA OPORTUNIDADES DE NEGOCIO Y PROMUEVE COINNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA. ESTE ANTECEDENTE EVIDENCIA QUE EL GREMIO PROMUEVE

EXPERIMENTACIÓN, ADOPCIÓN TECNOLÓGICA Y SOLUCIONES DIGITALES.

LA NECESIDAD SE SOPORTA IGUALMENTE EN FUENTES EXTERNAS. EL CONPES 4129 RECONOCE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, USO DE DATOS, INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍAS EMERGENTES COMO HABILITADORES DEL DESARROLLO PRODUCTIVO. ASIMISMO, LA GUÍA DE USO Y APROPIACIÓN DE TI DE MINTIC PLANTEA IDENTIFICAR NECESIDADES Y OPORTUNIDADES DE USO DE TI, COMPRENDER SU IMPACTO, MEJORAR COMPETENCIAS PARA SU APROPIACIÓN Y PROMOVER COMPORTAMIENTOS DE USO EN RUTINAS COTIDIANAS Y CULTURA ORGANIZACIONAL. ESTOS ENFOQUES SE RELACIONAN CON LA ACCIÓN PORQUE LAS EMPRESAS REQUIEREN CAPACIDADES PARA PASAR DE LA CURIOSIDAD TECNOLÓGICA A CASOS DE USO VIABLES, APLICABLES Y CONECTADOS CON PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD.

NO ATENDER ESTA NECESIDAD LIMITA LA CAPACIDAD DE EXPERIMENTAR, PROTOTIPAR Y APLICAR REALIDAD AUMENTADA EN RETOS CONCRETOS DE NEGOCIO; MANTIENE MODELOS TRADICIONALES DE FORMACIÓN, SERVICIO Y RELACIONAMIENTO; REDUCE OPORTUNIDADES DE DIFERENCIACIÓN; DEBILITA LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO; LIMITA LA INNOVACIÓN EN EXPERIENCIAS COMERCIALES Y OPERATIVAS; Y AFECTA PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD Y ADAPTACIÓN FRENTE A MERCADOS DIGITALES, VISUALES E INTERACTIVOS.

LA A.F. SE RELACIONA DIRECTAMENTE CON ESTA NECESIDAD PORQUE PERMITIRÁ QUE LOS BENEFICIARIOS COMPRENDAN EL POTENCIAL DE LA REALIDAD VIRTUAL, IDENTIFIQUEN CASOS DE USO APLICABLES A PROCESOS EMPRESARIALES, EVALÚEN HERRAMIENTAS Y CRITERIOS DE ADOPCIÓN, Y DESARROLLEN EJERCICIOS PRÁCTICOS ORIENTADOS A EXPERIENCIAS, SERVICIOS, FORMACIÓN, DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTOS Y MEJORA DE PROCESOS.

LA FORMACIÓN DARÁ RESPUESTA PARCIAL PORQUE NO REALIZARÁ DESPLIEGUES TECNOLÓGICOS COMPLETOS NI SUSTITUIRÁ PROCESOS DE INVERSIÓN, DESARROLLO O ADOPCIÓN EMPRESARIAL; SIN EMBARGO, SÍ DESARROLLARÁ COMPETENCIAS PARA ANALIZAR, SELECCIONAR, DISEÑAR Y PROTOTIPAR CONCEPTUALMENTE SOLUCIONES EMPRESARIALES CON REALIDAD VIRTUAL. SUS UNIDADES TEMÁTICAS INTEGRAN TECNOLOGÍAS INMERSIVAS Y RV, INTEGRACIÓN DE RV EN MODELO DE NEGOCIO Y DISEÑO DE EXPERIENCIAS INMERSIVAS APLICADAS. CON ELLO, LA ACCIÓN CONTRIBUIRÁ AL CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO, APROPIACIÓN TECNOLÓGICA, INNOVACIÓN APLICADA, PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA.

FUENTES: HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/1BZR7BPYTHWBR2_TOFXBUVGALZKAAVI8M?USP=SHARING
FUENTES: HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/1BZR7BPYTHWBR2_TOFXBUVGALZKAAVI8M?USP=SHARING

CAUSAS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

LAS CAUSAS QUE DAN ORIGEN A ESTA NECESIDAD/PROBLEMA SON:
1) BAJA APROPIACIÓN DE RV Y TECNOLOGÍAS INMERSIVAS EN PROCESOS EMPRESARIALES TRADICIONALES. AUNQUE ESTAS TECNOLOGÍAS PUEDEN APOYAR FORMACIÓN, DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTOS, SERVICIO, EXPERIENCIA DEL CLIENTE, TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO, PROTOTIPADO Y MEJORA DE PROCESOS, MUCHAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA AÚN LAS PERCIBEN COMO HERRAMIENTAS LEJANAS, COSTOSAS O RESERVADAS PARA GRANDES ORGANIZACIONES. ESTA BRECHA LIMITA

SU CAPACIDAD PARA IDENTIFICAR USOS VIABLES, DISEÑAR EXPERIENCIAS INTERACTIVAS Y CONVERTIR LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA EN PRODUCTIVIDAD Y GENERACIÓN DE VALOR.

2) DÉFICIT DE TALENTO HUMANO CON CAPACIDADES PARA ANALIZAR, DISEÑAR Y PROTOTIPAR SOLUCIONES EMPRESARIALES CON REALIDAD VIRTUAL. EL RETO PRIORIZADO EN EL DIAGNÓSTICO CAMACOES 2026, CON 12,32%, EVIDENCIA QUE LAS EMPRESAS REQUIEREN FORTALECER COMPETENCIAS PARA PASAR DE LA EXPLORACIÓN TECNOLÓGICA A EJERCICIOS APLICADOS DE DISEÑO, MODELACIÓN Y VALIDACIÓN CONCEPTUAL DE CASOS DE USO. SIN ESTAS CAPACIDADES, LA ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍAS EMERGENTES DEPENDE DE TERCEROS, SE RETRASA LA APROPIACIÓN INTERNA Y SE REDUCE LA POSIBILIDAD DE INNOVAR EN PROCESOS, SERVICIOS Y EXP EMPRESARIALES.

3) INSUFICIENTE USO DE METODOLOGÍAS EXPERIENCIALES Y PROTOTIPADO TECNOLÓGICO PARA TRANSFORMAR PROCESOS DE FORMACIÓN, COMUNICACIÓN, SERVICIO Y RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL. EL PLAN ESTRATÉGICO CAMACOES/26, SU AGENDA DE INNOVACIÓN, COMISION IA, FORMACIÓN TECNOLÓGICA, Y CENTRO DE CONOCIMIENTO EN IA EVIDENCIAN LA NECESIDAD DE PROMOVER CAPACIDADES PRÁCTICAS PARA EXPLORAR SOLUCIONES DIGITALES APLICADAS. SIN UNA FORMACIÓN ESPECIALIZADA EN REALIDAD VIRTUAL, LAS EMPRESAS MANTENDRÁN ENFOQUES TRADICIONALES, MENOR DIFERENCIACIÓN, BAJA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO Y LIMITADA CAPACIDAD PARA RESPONDER A MERCADOS CADA VEZ MÁS DIGITALES, VISUALES E INTERACTIVOS.
FUENTES: HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/1BZR7BPYTHWBR2_TOFXBUVGALZKAAVI8M?USP=SHARING

EFECTOS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

SI NO SE LLEVA A CABO ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN, EL IMPACTO SERÁ NEGATIVO PORQUE:
1) LAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES CONTINUARÁN ENFRENTANDO LA BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA, PRIORIZADA EN EL DIAGNÓSTICO CON 12,32%, SIN DESARROLLAR CAPACIDADES PARA TRANSFORMAR LA EXPLORACIÓN TECNOLÓGICA EN CASOS DE USO, DISEÑOS CONCEPTUALES Y PROTOTIPOS APLICABLES DE RV. ESTO MANTENDRÁ MODELOS TRADICIONALES DE SERVICIO, COMUNICACIÓN, DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTOS Y OTROS, REDUCIENDO OPORTUNIDADES DE DIFERENCIACIÓN, EFICIENCIA E INNOVACIÓN APLICADA.

2) LOS BENEFICIARIOS SEGUIRÁN TOMANDO DECISIONES SOBRE TECNOLOGÍAS EMERGENTES SIN CRITERIOS TÉCNICOS SUFICIENTES PARA IDENTIFICAR NECESIDADES, EVALUAR VIABILIDAD, SELECCIONAR HERRAMIENTAS, DEFINIR CASOS DE USO, ESTIMAR RIESGOS Y ORIENTAR PROTOTIPOS DE RV. ESTO PUEDE GENERAR BAJA APROPIACIÓN TECNOLÓGICA, DEPENDENCIA DE PROVEEDORES EXTERNOS, INVERSIONES POCO PERTINENTES Y MENOR CAPACIDAD PARA INCORPORAR SOLUCIONES INMERSIVAS EN PROCESOS EMPRESARIALES REALES.

3) LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS PERDERÁN LA OPORTUNIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES INTERNAS PARA DISEÑAR EXP EMPRESARIALES MÁS INTERACTIVAS, VISUALES Y MEDIBLES, APLICABLES A CAPACITACIÓN, ASISTENCIA TÉCNICA, DEMOSTRACIÓN CCIAL, SERVICIO AL CLIENTE, COMUNICACIÓN, TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO Y MEJORA DE PROCESOS. ESTO LIMITARÁ LA PRODUCTIVIDAD AL MANTENER ACTIVIDADES MANUALES O POCO INTERACTIVAS, Y AFECTARÁ LA COMPETITIVIDAD AL REDUCIR LA CAPACIDAD DE OFRECER EXPERIENCIAS DIFERENCIADAS FRENTE A CLIENTES, ALIADOS, USUARIOS Y MCADOS DIGITALES.

4) CAMACOES DESAPROVECHARÍA UNA OPORTUNIDAD DE MATERIALIZAR SU AGENDA DE INNOVACIÓN,

DIGITALIZACIÓN EMPRESARIAL, FORMACIÓN TECNOLÓGICA Y PROMOCIÓN DE TECNOLOGÍAS EMERGENTES EN UNA ACCIÓN ESPECIALIZADA, LIMITANDO EL CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO EN RV, PROTOTIPADO, TECNOLOGÍAS INMERSIVAS Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL.
HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/1BZR7BPYTHWBR2_TOFXBUVGALZKAAVI8M?USP=SHARING

OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

FORTALECER LAS COMPETENCIAS TÉCNICAS Y ESTRATÉGICAS EN TECNOLOGÍAS INMERSIVAS Y REALIDAD VIRTUAL EN TRABAJADORES VINCULADOS A ROLES DE DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, SOPORTE TECNOLÓGICO, FORMACIÓN, MARKETING, SERVICIO, CALIDAD Y GESTIÓN EMPRESARIAL, PARA QUE COMPRENDAN, DISEÑEN Y PROTOTIPEN SOLUCIONES EMPRESARIALES BASADAS EN REALIDAD VIRTUAL APLICABLES A PROCESOS PRODUCTIVOS, FORMACIÓN INTERNA, TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO, DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTOS, SERVICIO, EXPERIENCIA DE USUARIO Y MEJORA ORGANIZACIONAL.

LA ACCIÓN PERMITIRÁ QUE LOS BENEFICIARIOS IDENTIFIQUEN CASOS DE USO, EVALÚEN CRITERIOS TÉCNICOS Y OPERATIVOS, SELECCIONEN HERRAMIENTAS PERTINENTES Y DESARROLLEN PROTOTIPOS CONCEPTUALES DE EXPERIENCIAS INMERSIVAS ALINEADAS CON NECESIDADES REALES DE LAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES.

CON ELLO, SE CONTRIBUIRÁ A QUE LAS EMPRESAS MEJOREN SU PRODUCTIVIDAD MEDIANTE PROCESOS DE FORMACIÓN, COMUNICACIÓN, ASISTENCIA TÉCNICA Y TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO MÁS VISUALES, INTERACTIVOS Y EFICIENTES; Y AUMENTEN SU COMPETITIVIDAD MEDIANTE MAYOR CAPACIDAD DE DIFERENCIACIÓN, INNOVACIÓN APLICADA, ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍAS EMERGENTES Y GENERACIÓN DE EXPERIENCIAS EMPRESARIALES DE MAYOR VALOR.

ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN DA RESPUESTA PARCIAL A LA NECESIDAD DETECTADA Y A LOS RETOS DE FORMACIÓN, ALINEÁNDOSE CON EL ROL GREMIAL DE CAMACOES DE PROMOVER FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL, INNOVACIÓN, DIGITALIZACIÓN Y TRANSFERENCIA DE MODELOS EXITOSOS, PORQUE RESPONDE A LA BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA: DIFICULTAD PARA INTEGRAR TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS EN MODELOS DE NEGOCIO TRADICIONALES, PRIORIZADA EN EL DIAGNÓSTICO CAMACOES 2026 CON 12,32%, MEDIANTE UNA FORMACIÓN ESPECIALIZADA EN DISEÑO Y PROTOTIPADO DE SOLUCIONES EMPRESARIALES CON REALIDAD VIRTUAL.

JUSTIFICACIÓN (FORMACIÓN EN EL PUESTO DE TRABAJO)

LA AF, SE DESARROLLARÁ EN NARIÑO MEDIANTE UNA METODOLOGÍA PRESENCIAL, EXPERIENCIAL Y PRÁCTICA. LA SELECCIÓN DE NARIÑO RESPONDE A LA NECESIDAD DE DESCENTRALIZAR CAPACIDADES DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA, TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y APROPIACIÓN TECNOLÓGICA HACIA TERRITORIOS CON POTENCIAL PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL. ADEMÁS, CAMACOES HA ACTIVADO ALIADOS TERRITORIALES, EN EL MARCO DE SU GESTIÓN PARA FORTALECER CONVOCATORIA, FACILITAR LOGÍSTICA DE GRUPOS Y MEJORAR CONDICIONES DE PERMANENCIA DE LOS PARTICIPANTES, LO CUAL EVIDENCIA CAPACIDAD DE ARTICULACIÓN REGIONAL PARA DESARROLLAR ACCIONES DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA.

EL LUGAR DE EJECUCIÓN PLANTEADO RESPONDE ESTRATÉGICAMENTE A LA UBICACIÓN DE ACTORES, ALIADOS Y DINÁMICAS PRODUCTIVAS VINCULADAS A LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES. REALIZAR LA FORMACIÓN EN NARIÑO FACILITA EL ACCESO DE LOS TRABAJADORES BENEFICIARIOS, REDUCE TIEMPOS DE DESPLAZAMIENTO, FORTALECE LA PARTICIPACIÓN TERRITORIAL Y PERMITE CONECTAR LA FORMACIÓN CON

NECESIDADES REALES DE INNOVACIÓN, PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL EMPRESARIAL.

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN APROVECHARÁ LA REALIDAD VIRTUAL COMO RECURSO DIDÁCTICO APLICADO PARA QUE LOS PARTICIPANTES VIVENCIEN ESCENARIOS SIMULADOS, COMPRENDAN EL POTENCIAL DE LAS TECNOLOGÍAS INMERSIVAS Y TRADUZCAN ESA EXPERIENCIA EN PROPUESTAS DE SOLUCIÓN EMPRESARIAL.

DURANTE LA FORMACIÓN, LOS PARTICIPANTES EVALUARÁN EL PANORAMA ACTUAL DE TECNOLOGÍAS INMERSIVAS Y PLATAFORMAS XR, IDENTIFICARÁN CRITERIOS DE MADUREZ E IMPLEMENTACIÓN, ESTRUCTURARÁN PROPUESTAS DE INTEGRACIÓN DE REALIDAD VIRTUAL EN MODELOS DE NEGOCIO VIGENTES Y DISEÑARÁN PROTOTIPOS CONCEPTUALES DE EXPERIENCIAS INMERSIVAS MEDIANTE PRINCIPIOS DE UX, HERRAMIENTAS DE PROTOTIPADO Y ESTÁNDARES DE USABILIDAD. LA METODOLOGÍA PERMITIRÁ PASAR DEL ANÁLISIS TECNOLÓGICO A LA CONSTRUCCIÓN DE SOLUCIONES APLICABLES A PROCESOS PRODUCTIVOS, FORMACIÓN INTERNA, SERVICIO, EXPERIENCIA DE USUARIO Y MODELOS DE NEGOCIO.

EN CONSECUENCIA, LA ACCIÓN DE FORMACIÓN CONTRIBUIRÁ A QUE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES IDENTIFIQUEN OPORTUNIDADES REALES DE ADOPCIÓN DE REALIDAD VIRTUAL, EVALÚEN SU VIABILIDAD TÉCNICA Y FINANCIERA, Y FORMULEN SOLUCIONES INMERSIVAS APLICABLES A NECESIDADES ORGANIZACIONALES CONCRETAS, FORTALECIENDO LA INNOVACIÓN EMPRESARIAL, LA EFICIENCIA DE PROCESOS, LA DIFERENCIACIÓN COMPETITIVA Y LA APROPIACIÓN TECNOLÓGICA EN NARIÑO.

DATOS DEL EVENTO

EVENTO DE FORMACIÓN
TALLER

MODALIDAD DE FORMACIÓN
PRESENCIAL

METODOLOGÍA DE FORMACIÓN
TEÓRICO - PRÁCTICA

GRUPOS Y BENEFICIARIOS

N.º DE HORAS POR GRUPO
8

N.º DE GRUPOS
1

BENEFICIARIOS PRESENCIALES / GRUPO
20

BENEFICIARIOS VIRTUALES / GRUPO
0

TOTAL DE HORAS DE LA AF
8

TOTAL DE BENEFICIARIOS DE LA AF
20

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

ÁREAS FUNCIONALES

DIRECCIÓN | INNOVACIÓN | MARKETING | TECNOLOGÍA

FORMACIÓN INTERNA, SERVICIO AL CLIENTE, GESTIÓN ORGANIZACIONAL, SOPORTE EMPRESARIAL, TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO

JUSTIFICACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES

LAS ÁREAS FUNCIONALES PROPUESTAS SON PERTINENTES PORQUE INTERVIENEN DIRECTAMENTE EN LA IDENTIFICACIÓN, ANÁLISIS, DISEÑO, PROTOTIPADO Y APROVECHAMIENTO EMPRESARIAL DE SOLUCIONES BASADAS EN REALIDAD VIRTUAL —RV—, TECNOLOGÍAS INMERSIVAS E INNOVACIÓN DIGITAL. AL PARTICIPAR EN LA A.F. “DISEÑO Y PROTOTIPADO DE SOLUCIONES EMPRESARIALES CON REALIDAD VIRTUAL”, ESTAS ÁREAS FORTALECERÁN CAPACIDADES PARA PASAR DE LA EXPLORACIÓN TECNOLÓGICA A LA CONSTRUCCIÓN DE CASOS DE USO, PROTOTIPOS CONCEPTUALES Y EXPERIENCIAS INMERSIVAS APLICABLES A PROCESOS, FORMACIÓN, SERVICIO, DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTOS, EXPERIENCIA DE CLIENTE Y MEJORA ORGANIZACIONAL.

EL ÁREA DE DIRECCIÓN ES CLAVE PORQUE DEFINE PRIORIDADES ESTRATÉGICAS, TOMA DECISIONES DE INVERSIÓN, ORIENTA PROCESOS DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y EVALÚA LA PERTINENCIA DE INCORPORAR TECNOLOGÍAS EMERGENTES EN EL MODELO DE NEGOCIO. INNOVACIÓN SE RELACIONA DIRECTAMENTE CON LA BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA, PORQUE LIDERA LA IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES, EXPERIMENTACIÓN, VALIDACIÓN CONCEPTUAL Y TRANSFERENCIA DE MODELOS TECNOLÓGICOS APLICABLES A RETOS EMPRESARIALES.

EL ÁREA DE MARKETING ES PERTINENTE PORQUE LA RV PERMITE DISEÑAR EXPERIENCIAS DE CLIENTE, DEMOSTRACIONES DE PRODUCTO, RECORRIDOS VIRTUALES, CONTENIDOS INMERSIVOS Y ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DIFERENCIADAS, FORTALECIENDO POSICIONAMIENTO, RELACIONAMIENTO Y GENERACIÓN DE VALOR. TECNOLOGÍA ES INDISPENSABLE PORQUE APORTA CRITERIOS SOBRE HERRAMIENTAS, PLATAFORMAS, REQUISITOS TÉCNICOS, VIABILIDAD, INTEGRACIÓN, SEGURIDAD, COMPATIBILIDAD Y ESCALABILIDAD DE SOLUCIONES INMERSIVAS.

LA CATEGORÍA OTRO PERMITE INCLUIR FUNCIONES TRANSVERSALES VINCULADAS A FORMACIÓN INTERNA, SERVICIO AL CLIENTE, CALIDAD, GESTIÓN ORGANIZACIONAL, SOPORTE EMPRESARIAL, TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO, PROCESOS OPERATIVOS Y EXPERIENCIA DE USUARIO, DONDE LA RV PUEDE APORTAR VALOR MEDIANTE SIMULACIONES, INDUCCIÓN, CAPACITACIÓN, ASISTENCIA TÉCNICA, VISUALIZACIÓN DE PROCESOS Y MEJORA DE LA COMUNICACIÓN.

LA SELECCIÓN DE ESTAS ÁREAS ES COHERENTE CON LOS NIVELES ALTA DIRECCIÓN, MEDIO Y OPERATIVO, Y CON LOS CUOC DEFINIDOS, ASOCIADOS A DIRECCIÓN DE INNOVACIÓN, SISTEMAS DE INFORMACIÓN, SOPORTE TI, REDES, PROGRAMACIÓN, DESARROLLO DE SOFTWARE Y MULTIMEDIA, GESTIÓN ORGANIZACIONAL, PROCESOS DE NEGOCIO Y VENTAS TIC. EN CONJUNTO, REPRESENTAN PERFILES QUE PUEDEN INCIDIR EN LA DECISIÓN ESTRATÉGICA, ANÁLISIS, DISEÑO, SOPORTE TÉCNICO, PROTOTIPADO Y APLICACIÓN EMPRESARIAL DE SOLUCIONES CON RV.

POR TANTO, LA RELACIÓN DE ESTAS ÁREAS FUNCIONALES CON LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ES DIRECTA Y ESTRATÉGICA, PORQUE PERMITE QUE LAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES DESARROLLEN CAPACIDADES PARA DISEÑAR EXPERIENCIAS INMERSIVAS, EVALUAR OPORTUNIDADES DE USO, REDUCIR BRECHAS DE APROPIACIÓN TECNOLÓGICA, FORTALECER INNOVACIÓN APLICADA Y MEJORAR PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD MEDIANTE TECNOLOGÍAS DIGITALES ESPECIALIZADAS

NIVELES OCUPACIONALES

ALTA DIRECCIÓN | MEDIO | OPERATIVO

JUSTIFICACIÓN DE NIVELES OCUPACIONALES

SE INCLUYE EL NIVEL OPERATIVO COMO BENEFICIARIO DE ESTA ACCIÓN DE A AF PORQUE ESTE NIVEL SE INVOLUCRA DIRECTAMENTE EN EL SOPORTE TÉCNICO, PRUEBAS, ASISTENCIA A USUARIOS, RECOPILACIÓN DE INFORMACIÓN Y EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES ASOCIADAS AL USO DE HERRAMIENTAS DIGITALES E INMERSIVAS, SIENDO RESPONSABLE DE APOYAR LA OPERACIÓN, VALIDACIÓN Y DOCUMENTACIÓN DE PROCESOS EN LA EMPRESA. DE ESTA MANERA, LA AF LES PERMITIRÁ MEJORAR SU DESEMPEÑO ESPECIALMENTE RELACIONADO CON EL USO FUNCIONAL DE RV, APOYO AL PROTOT., IDENTIFICACIÓN DE FALLAS OPERATIVAS Y ACOMPAÑAMIENTO EN EXPERIENCIAS INMERSIVAS APLICADAS A FORMACIÓN, SERVICIO, DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTOS Y MEJORA DE PROCESOS.

SE INCLUYE EL NIVEL MEDIO COMO BENEFICIARIO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN PORQUE ESTE NIVEL SE INVOLUCRA DIRECTAMENTE EN EL ANÁLISIS, COORDINACIÓN Y SEGUIMIENTO DE PROCESOS, PROYECTOS, INNOVACIÓN, TECNOLOGÍA, MARKETING, CALIDAD Y GESTIÓN ORGANIZACIONAL, SIENDO RESPONSABLE DE TRADUCIR DECISIONES ESTRATÉGICAS EN CASOS DE USO, REQUERIMIENTOS, CRITERIOS DE VIABILIDAD, FLUJOS DE TRABAJO, PROTOTIPOS CONCEPTUALES Y ACCIONES DE MEJORA. DE ESTA MANERA, LA AF LES PERMITIRÁ MEJORAR SU DESEMPEÑO ESPECIALMENTE RELACIONADO CON EL DISEÑO DE EXPERIENCIAS INMERSIVAS, SELECCIÓN DE HERRAMIENTAS, ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES DE USO DE RV Y ARTICULACIÓN DE SOLUCIONES TECNOLÓGICAS CON OBJETIVOS DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD.

SE INCLUYE EL NIVEL ALTA DIRECCIÓN COMO BENEFICIARIO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN PORQUE ESTE NIVEL SE INVOLUCRA DIRECTAMENTE EN LA DEFINICIÓN DE PRIORIDADES ESTRATÉGICAS, DECISIONES DE INVERSIÓN, ADOPCIÓN TECNOLÓGICA, INNOVACIÓN Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL, SIENDO RESPONSABLE DE ORIENTAR EL MODELO DE NEGOCIO, ASIGNAR RECURSOS, PRIORIZAR PROCESOS Y VALIDAR LA PERTINENCIA DE INCORPORAR TECNOLOGÍAS EMERGENTES EN LA EMPRESA. DE ESTA MANERA, LA ACCIÓN DE FORMACIÓN LES PERMITIRÁ MEJORAR SU DESEMPEÑO ESPECIALMENTE RELACIONADO CON LA TOMA DE DECISIONES SOBRE RV, IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE DIFERENCIACIÓN, EVALUACIÓN DE RIESGOS Y ORIENTACIÓN DE INICIATIVAS DE INNOVACIÓN APLICADA.

LA INCLUSIÓN DE LOS NIVELES OPERATIVO, MEDIO Y ALTA DIRECCIÓN PERMITIRÁ A LAS EMPRESAS ABORDAR DESDE DISTINTAS PERSPECTIVAS LA PROBLEMÁTICA A RESOLVER PORQUE ARTICULA EJECUCIÓN PRÁCTICA, COORDINACIÓN TÉCNICA Y DECISIÓN ESTRATÉGICA PARA PASAR DE LA EXPLORACIÓN TECNOLÓGICA AL DISEÑO Y PROTOTIP DE SOLUCIONES EMPRESARIALES CON RV, RESPONDIENDO A LA BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA PRIORIZADA EN EL DIAGNÓSTICO CAMACOES 2026 CON 12,32%.

POR TANTO, AL PARTICIPAR EN LA AF, FORTALECERÁN CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y CAPACIDADES PARA ANALIZAR OPORTUNIDADES DE USO DE RV, EVALUAR CRITERIOS TÉCNICOS Y OPERATIVOS, DISEÑAR CASOS DE USO, PROTOTIPAR EXPERIENCIAS INMERSIVAS Y ORIENTAR SOLUCIONES APLICABLES A PROCESOS, FORMACIÓN, SERVICIO, DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTOS Y EXPERIENCIA DE CLIENTE, IMPACTANDO SUS FUNCIONES, OPTIMIZANDO PROCESOS Y CONTRIBUYENDO A MEJORAR PRODUCTIVIDAD, EFICIENCIA OPERATIVA, TOMA DE DECISIONES Y COMPETITIVIDAD.

OCUPACIONES CUOC

35121 - TÉCNICOS EN ASISTENCIA Y SOPORTE DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

12230 - DIRECTORES Y GERENTES DE INGENIERÍA, INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

35130 - TÉCNICOS EN REDES Y TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

13302 - DIRECTORES Y GERENTES DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y PROCESAMIENTO DE DATOS

24210 - PROFESIONALES Y ANALISTAS DE GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN

25140 - PROGRAMADORES DE APLICACIONES

25190 - DESARROLLADORES Y ANALISTAS DE SOFTWARE Y MULTIMEDIA NO CLASIFICADOS EN OTRAS OCUPACIONES

13492 - DIRECTORES Y GERENTES DE SERVICIOS Y PROCESOS DE NEGOCIO

24340 - PROFESIONALES DE VENTAS DE TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES

DATOS NUMÉRICOS DE BENEFICIARIOS

TRABAJADORES MUJERES

11

EN CONDICIÓN DE DISCAPACIDAD

0

EMPRESAS CON MODELO BIC

0

MIPYMES (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS MIPYMES

7

N.º DE TRABAJADORES DE EMPRESAS MIPYMES

14

JUSTIFICACIÓN MIPYMES Y TRABAJADORES A BENEFICIAR

LA PARTICIPACIÓN DE 7 MIPYMES Y 14 TRABAJADORES DE MIPYMES EN ESTA ACCION DE FORMACIÓN EN ESTA ACCION DE FORMACIÓN ES PERTINENTE PORQUE EVIDENCIA QUE ESTE SEGMENTO EMPRESARIAL CONSTITUYE UNA PROPORCIÓN SIGNIFICATIVA DE LA POBLACIÓN HISTÓRICAMENTE ATENDIDA POR EL GREMIO Y QUE SUS BRECHAS DE APROPIACIÓN TECNOLÓGICA INCIDEN DIRECTAMENTE EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DEL TEJIDO EMPRESARIAL BENEFICIARIO.

LAS MIPYMES SUELEN ENFRENTAR MAYORES RESTRICCIONES PARA INCORPORAR TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS, REALIDAD VIRTUAL, PROTOTIPADO, HERRAMIENTAS DIGITALES Y METODOLOGÍAS DE INNOVACIÓN APLICADA EN SUS PROCESOS, DEBIDO A LIMITACIONES DE RECURSOS, CONOCIMIENTO TÉCNICO, TIEMPO, TALENTO ESPECIALIZADO Y CAPACIDAD DE EXPERIMENTACIÓN. POR ESTA RAZÓN, SUS TRABAJADORES RESULTAN BENEFICIARIOS ESTRATÉGICOS DE UNA ACCIÓN DE FORMACIÓN ORIENTADA A PASAR DE LA EXPLORACIÓN TECNOLÓGICA AL DISEÑO DE CASOS DE USO Y PROTOTIPOS CONCEPTUALES APLICABLES A PROCESOS EMPRESARIALES REALES.

LA ACCIÓN RESPONDE A LA BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA: DIFICULTAD PARA INTEGRAR TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS EN MODELOS DE NEGOCIO , PRIORIZADA EN EL DIAGNÓSTICO CAMACOES 2026 EN 1.º LUGAR ENTRE 15 RETOS ESTRATÉGICOS, CON 12,32%, ASOCIADA A LA DIFICULTAD PARA INTEGRAR TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS EN MODELOS DE NEGOCIO TRADICIONALES. ESTA BRECHA AFECTA ESPECIALMENTE A LAS MIPYMES, EN TANTO LIMITA SU CAPACIDAD PARA MODERNIZAR PROCESOS DE FORMACIÓN, SERVICIO, DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTOS, COMUNICACIÓN, EXPERIENCIA DE CLIENTE, TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO Y MEJORA ORGANIZACIONAL.

LA FORMACIÓN PERMITIRÁ QUE TRABAJADORES DE MIPYMES VINCULADOS A ROLES DE ALTA DIRECCIÓN, NIVEL MEDIO Y OPERATIVO FORTALEZCAN CAPACIDADES PARA COMPRENDER EL POTENCIAL DE LA REALIDAD VIRTUAL, IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE USO, EVALUAR CRITERIOS TÉCNICOS Y OPERATIVOS, DISEÑAR EXPERIENCIAS INMERSIVAS Y PROTOTIPAR SOLUCIONES EMPRESARIALES APLICABLES A SUS ÁREAS FUNCIONALES. ESTO LES PERMITIRÁ APORTAR A PROCESOS DE INNOVACIÓN, DIFERENCIACIÓN, EFICIENCIA, APROPIACIÓN TECNOLÓGICA Y GENERACIÓN DE VALOR.

SU PARTICIPACIÓN CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD DE LAS MIPYMES MEDIANTE PROCESOS DE FORMACIÓN, COMUNICACIÓN, ASISTENCIA TÉCNICA, TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO Y VALIDACIÓN DE IDEAS MÁS VISUALES, INTERACTIVOS Y EFICIENTES. ASIMISMO, APORTARÁ A LA COMPETITIVIDAD AL FORTALECER SU CAPACIDAD PARA DIFERENCIAR PRODUCTOS, SERVICIOS Y EXPERIENCIAS, RESPONDER A MERCADOS MÁS DIGITALES, REDUCIR BRECHAS DE CAPITAL HUMANO TECNOLÓGICO Y APROVECHAR TECNOLOGÍAS INMERSIVAS COMO HERRAMIENTA DE TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL

CADENA PRODUCTIVA (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS DE LA CADENA PRODUCTIVA
5

N.º DE TRABAJADORES DE LA CADENA PRODUCTIVA
10

JUSTIFICACIÓN CADENA PRODUCTIVA

LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS DE LA AF PERTENECEN AL SECTOR TRANSVERSAL, REPRESENTADO POR CAMACOES, EN LA MEDIDA EN QUE EL GREMIO ARTICULA EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA DE DIFERENTES ACTIVIDADES ECONÓMICAS. ESTAS ORGANIZACIONES DESEMPEÑAN UN PAPEL ESTRATÉGICO EN LA GENERACIÓN DE VALOR EMPRESARIAL, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, LA INNOVACIÓN APLICADA, EL FORTALECIMIENTO DE SERVICIOS, LA EXPERIENCIA DE CLIENTE, LA FORMACIÓN INTERNA Y LA MODERNIZACIÓN DE PROCESOS PRODUCTIVOS Y ORGANIZACIONALES.

LA SELECCIÓN DE LOS BENEFICIARIOS RESPONDE A NECESIDADES IDENTIFICADAS EN MATERIA DE BRECHAS DE TALENTO HUMANO DIGITAL, APROPIACIÓN DE TECNOLOGÍAS INMERSIVAS, REALIDAD VIRTUAL —RV—, PROTOTIPADO, INNOVACIÓN APLICADA, DISEÑO DE EXPERIENCIAS EMPRESARIALES Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL. ESTAS BRECHAS AFECTAN LA CAPACIDAD DE LAS ORGANIZACIONES PARA PASAR DE LA EXPLORACIÓN TECNOLÓGICA AL DISEÑO DE CASOS DE USO APLICABLES, MEJORAR PROCESOS DE FORMACIÓN, SERVICIO, DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTOS, COMUNICACIÓN, TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO, EXPERIENCIA DE USUARIO Y DIFERENCIACIÓN COMPETITIVA.

LOS BENEFICIARIOS CORRESPONDEN PRINCIPALMENTE A TRABAJADORES QUE DESEMPEÑAN FUNCIONES EN LAS ÁREAS DE DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, MARKETING, TECNOLOGÍA Y OTRO, OCUPANDO CARGOS DE NIVEL OPERATIVO, MEDIO Y ALTA DIRECCIÓN. SU PARTICIPACIÓN RESULTA DETERMINANTE PARA ARTICULAR LA DECISIÓN ESTRATÉGICA, LA COORDINACIÓN TÉCNICA Y LA EJECUCIÓN PRÁCTICA DE SOLUCIONES CON RV, CONTRIBUYENDO A LA IMPLEMENTACIÓN DE MEJORAS, ADOPCIÓN DE NUEVAS TECNOLOGÍAS, FORTALECIMIENTO DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL E INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD.

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN IMPACTARÁ DIFERENTES ESLABONES DE LA CADENA PRODUCTIVA, ENTRE ELLOS PRODUCCIÓN, TRANSFORMACIÓN, COMERCIALIZACIÓN, SERVICIOS, POSVENTA, SOPORTE TECNOLÓGICO, FORMACIÓN INTERNA, COMUNICACIÓN, EXPERIENCIA DE CLIENTE, GESTIÓN ORGANIZACIONAL Y

TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO, FAVORECIENDO LA ARTICULACIÓN ENTRE ACTORES QUE PARTICIPAN EN LA GENERACIÓN DE VALOR.

LA PARTICIPACIÓN DE ESTOS ESLABONES PERMITIRÁ FORTALECER LOS ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS MEDIANTE EL DISEÑO DE EXPERIENCIAS INMERSIVAS, PROTOTIPOS CONCEPTUALES, SIMULACIONES, RECORRIDOS VIRTUALES, DEMOSTRACIONES INTERACTIVAS, ASISTENCIA TÉCNICA Y HERRAMIENTAS DE FORMACIÓN EMPRESARIAL. ESTO FACILITARÁ MAYOR COORDINACIÓN ENTRE ÁREAS, APROPIACIÓN TECNOLÓGICA, TRANSFERENCIA INTERNA DE CONOCIMIENTO, EFICIENCIA EN PROCESOS Y DIFERENCIACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS, PROMOVIENDO MAYORES NIVELES DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD.

FINALMENTE, LA AF CONTRIBUIRÁ AL CIERRE DE BRECHAS DE TALENTO HUMANO ESPECIALIZADO, FORTALECIENDO CAPACIDADES TÉCNICAS PARA RESPONDER A TENDENCIAS DE TECNOLOGÍAS INMERSIVAS, RV, PROTOTIPADO, TRANSFORMACIÓN DIGITAL, EXPERIENCIA DE USUARIO Y MODELOS EMPRESARIALES BASADOS EN INNOVACIÓN. CON ELLO, SE GENERARÁ MAYOR VALOR AGREGADO EN LAS ORGANIZACIONES Y SE MEJORARÁ SU CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN FRENTE A LOS DESAFÍOS DEL ENTORNO NACIONAL E INTERNACIONAL.

ECONOMÍA CAMPESINA (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

ECONOMÍA POPULAR (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

SECTORES Y SUBSECTORES DEL BENEFICIARIO

SECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

TRANSVERSAL

SUBSECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

TRANSVERSAL

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SECTOR(ES)

TRANSVERSAL

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SUBSECTOR(ES)

TRANSVERSAL

JUSTIFICACIÓN DE SECTORES Y SUBSECTORES

SE SELECCIONA EL SECTOR TRANSVERSAL Y EL SUBSECTOR TRANSVERSAL PORQUE CAMACOES, COMO GREMIO BINACIONAL Y ARTICULADOR EMPRESARIAL, VINCULA EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA DE DIFERENTES ACTIVIDADES ECONÓMICAS. POR ELLO, LA NECESIDAD IDENTIFICADA NO SE LIMITA A UN SECTOR PRODUCTIVO ESPECÍFICO, SINO QUE AFECTA DE MANERA COMÚN A ORGANIZACIONES QUE REQUIEREN FORTALECER CAPACIDADES EN INNOVACIÓN APLICADA, TRANSFORMACIÓN DIGITAL, TECNOLOGÍAS INMERSIVAS Y REALIDAD VIRTUAL —RV— PARA MEJORAR PROCESOS, SERVICIOS, FORMACIÓN INTERNA, EXPERIENCIA DE CLIENTE Y GENERACIÓN DE VALOR.

LA SELECCIÓN ES PERTINENTE PORQUE LA A.F. “DISEÑO Y PROTOTIPADO DE SOLUCIONES EMPRESARIALES CON REALIDAD VIRTUAL” DESARROLLA COMPETENCIAS APLICABLES A MÚLTIPLES SECTORES, TIPOS DE EMPRESA Y ÁREAS FUNCIONALES. LA RV PUEDE UTILIZARSE EN CAPACITACIÓN, INDUCCIÓN, SIMULACIÓN, ASISTENCIA TÉCNICA, DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTOS, RECORRIDOS VIRTUALES, COMUNICACIÓN COMERCIAL, TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO, EXPERIENCIA DE USUARIO, MARKETING, SERVICIO, SOPORTE TECNOLÓGICO Y MEJORA ORGANIZACIONAL, INDEPENDIENTEMENTE DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA EMPRESA.

ESTA CLASIFICACIÓN ES COHERENTE CON LAS ÁREAS FUNCIONALES SELECCIONADAS: DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, MARKETING, TECNOLOGÍA Y OTRO; CON LOS NIVELES ALTA DIRECCIÓN, MEDIO Y OPERATIVO; Y CON LOS CUOC DEFINIDOS, ASOCIADOS A DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, SISTEMAS DE INFORMACIÓN, SOPORTE TI, REDES, PROGRAMACIÓN, DESARROLLO DE SOFTWARE Y MULTIMEDIA, GESTIÓN ORGANIZACIONAL, PROCESOS DE NEGOCIO Y VENTAS TIC. ESTOS PERFILES PARTICIPAN EN PROCESOS EMPRESARIALES TRANSVERSALES RELACIONADOS CON TRANSFORMACIÓN DIGITAL, PROTOTIPADO, INNOVACIÓN Y ADOPCIÓN TECNOLÓGICA.

ADICIONALMENTE, LA ACCIÓN RESPONDE A LA BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA PRIORIZADA EN EL DIAGNÓSTICO CAMACOES 2026, ASOCIADA A LA DIFICULTAD PARA INTEGRAR TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS EN MODELOS DE NEGOCIO TRADICIONALES. ESTA BRECHA TIENE CARÁCTER TRANSVERSAL PORQUE LA APROPIACIÓN DE TECNOLOGÍAS INMERSIVAS, EL DISEÑO DE EXPERIENCIAS CON RV, EL PROTOTIPADO CONCEPTUAL Y LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL SON NECESIDADES PRESENTES EN EMPRESAS DE SERVICIOS, COMERCIO, INDUSTRIA, TECNOLOGÍA, EDUCACIÓN, TURISMO, CONSULTORÍA, LOGÍSTICA Y DEMÁS ACTIVIDADES VINCULADAS AL ECOSISTEMA EMPRESARIAL DE CAMACOES.

EN CONSECUENCIA, LA SELECCIÓN DEL SECTOR Y SUBSECTOR TRANSVERSAL PERMITE BENEFICIAR A EMPRESAS Y TRABAJADORES QUE, DESDE DISTINTAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS, REQUIEREN FORTALECER CAPACIDADES PARA IDENTIFICAR CASOS DE USO, DISEÑAR EXPERIENCIAS INMERSIVAS, PROTOTIPAR SOLUCIONES EMPRESARIALES Y APLICAR TECNOLOGÍAS EMERGENTES EN PROCESOS REALES. ESTA CLASIFICACIÓN CONTRIBUYE AL CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO TECNOLÓGICO, PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD, INNOVACIÓN APLICADA Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN EL TEJIDO EMPRESARIAL ARTICULADO POR CAMACOES.

UNIDADES TEMÁTICAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN (3)

UT N.º 1 — 1 TECNOLOGÍAS INMERSIVAS Y REALIDAD VIRTUAL

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
2	1	3

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.4 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	3

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) CARACTERIZACIÓN DEL ECOSISTEMA DE TECNOLOGÍAS INMERSIVAS —RV, RA Y XR— Y SU ESTADO DE ADOPCIÓN EN SECTORES PRODUCTIVOS COLOMBIANOS CON MAYOR POTENCIAL DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL.
2) EVALUACIÓN COMPARATIVA DE PLATAFORMAS Y DISPOSITIVOS DE REALIDAD VIRTUAL (META QUEST, HTC VIVE, PICO) SEGÚN CRITERIOS DE ESCALABILIDAD, COSTO-BENEFICIO E INTEGRACIÓN EMPRESARIAL.
3) ANÁLISIS DE CASOS DOCUMENTADOS DE IMPLEMENTACIÓN DE RV EN FORMACIÓN CORPORATIVA, SIMULACIÓN OPERATIVA Y PROTOTIPADO EN MIPYMES DE AMÉRICA LATINA.
4) IDENTIFICACIÓN DE BRECHAS TECNOLÓGICAS Y ORGANIZACIONALES QUE LIMITAN LA ADOPCIÓN DE RV EN EMPRESAS AFILIADAS, CON BASE EN EL DIAGNÓSTICO DEL RETO DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA PRIORIZADO (12,32%).
5) DISEÑO DE UNA HOJA DE RUTA PRELIMINAR PARA LA EXPLORACIÓN ESTRATÉGICA DE RV AJUSTADA AL PERFIL DIRECTIVO Y TÉCNICO DE LOS BENEFICIARIOS Y AL CONTEXTO SECTORIAL.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE EVALUAR EL PANORAMA ACTUAL DE LAS TECNOLOGÍAS INMERSIVAS Y DE REALIDAD VIRTUAL DISPONIBLES PARA EL SECTOR EMPRESARIAL COLOMBIANO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MARCOS DE ANÁLISIS TECNOLÓGICO, CLASIFICACIÓN DE DISPOSITIVOS Y PLATAFORMAS XR, Y CRITERIOS DE MADUREZ E IMPLEMENTACIÓN, EN ORGANIZACIONES DE ALTA DIRECCIÓN QUE BUSCAN INCORPORAR INNOVACIÓN DISRUPTIVA EN SUS PROCESOS PRODUCTIVOS, DE FORMACIÓN INTERNA Y DE EXPERIENCIA DE USUARIO, CON EL FIN DE IDENTIFICAR OPORTUNIDADES REALES DE ADOPCIÓN TECNOLÓGICA ALINEADAS CON LOS RETOS DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

REALIDAD VIRTUAL | TAREAS EN EQUIPO | EXPOSICIONES DEL CAPACITADOR

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

EN LA UNIDAD TEMÁTICA 1, DENOMINADA "TECNOLOGÍAS INMERSIVAS Y REALIDAD VIRTUAL" SE INCORPORA EL USO DE RECURSOS TECNOLÓGICOS ESPECIALIZADOS DE REALIDAD VIRTUAL (RV), DISEÑADOS A LA MEDIDA, CON PRODUCCIÓN RECIENTE, BAJO ESTRICTOS CRITERIOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y CUMPLIMIENTO NORMATIVO. CONSISTE EN UN ENTORNO INMERSIVO 3D GENERADO POR COMPUTADORA, PERCIBIDO MEDIANTE DISPOSITIVOS, QUE OFRECE UN RECORRIDO ESTRUCTURADO DE RECURSOS AUDIOVISUALES, INFOGRÁFICOS Y ACTIVIDADES INTERACTIVAS QUE

SIMULAN ESCENAS Y OBJETOS DE APARIENCIA REAL. ESTA ACTIVIDAD PEDAGÓGICA BASADA EN TECNOLOGÍAS INMERSIVAS SE ENFOCA DE MANERA ESTRICTA Y EXCLUSIVA EN EL DESARROLLO DE LAS HORAS PRÁCTICAS DE LA UNIDAD EN MODALIDAD PRESENCIAL PARA UN ÚNICO GRUPO DEL PROYECTO, OPERANDO COMO EL VEHÍCULO INTERACTIVO QUE PERMITE A LOS BENEFICIARIOS EXPERIMENTAR ESCENARIOS REALES DE ADOPCIÓN TECNOLÓGICA Y MITIGAR DE FORMA APLICADA LA BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA DEL SECTOR DIAGNOSTICADA POR CAMACOES.

ESTA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE DE REALIDAD VIRTUAL SE ARTICULA DE MANERA DIRECTA CON LAS DEMÁS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE PROPUESTAS PARA LA UNIDAD, QUE INCLUYEN LAS EXPOSICIONES DEL CAPACITADOR Y EL DESARROLLO DE TAREAS EN EQUIPO. DURANTE LAS HORAS TEÓRICAS, LAS EXPOSICIONES DEL CAPACITADOR TRANSFIEREN LOS FUNDAMENTOS SOBRE EL ECOSISTEMA INMERSIVO, LOS CRITERIOS DE VIABILIDAD Y LOS INDICADORES DE ADOPCIÓN SECTORIAL EN COLOMBIA. POSTERIORMENTE, EL ENTORNO INTERACTIVO DE RV ACTÚA COMO EL PUENTE PRÁCTICO DONDE LOS BENEFICIARIOS VALIDAN EN UN ENTORNO INMERSIVO LA TEORÍA EXPLICADA. DENTRO DE ESTE MISMO ESPACIO DE REALIDAD VIRTUAL SE EJECUTAN LAS TAREAS EN EQUIPO, DONDE LOS BENEFICIARIOS DE LAS ÁREAS FUNCIONALES DE DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, MARKETING, TECNOLOGÍA Y ROLES TRANSVERSALES INTERACTÚAN COLABORATIVAMENTE PARA CONTRASTAR LA USABILIDAD DE LAS HERRAMIENTAS PROBADAS, EVALUAR CASOS DE ÉXITO EN LATINOAMÉRICA Y CO-DISEÑAR UNA HOJA DE RUTA ESTRATÉGICA APLICABLE A SUS EMPRESAS.

EN LA PRÁCTICA, LA REALIDAD VIRTUAL DESCRITA APOYA LAS HORAS PRÁCTICAS Y LOS CONTENIDOS DE ESTA PRIMERA UNIDAD AL SUMERGIR A LOS BENEFICIARIOS EN UNA EXPERIENCIA INTERACTIVA DONDE SE EJECUTA: PRIMERO, LA CARACTERIZACIÓN DEL ECOSISTEMA INMERSIVO MEDIANTE INFOGRAFÍAS Y MODELOS 3D QUE EXPONEN EL ESTADO DE ADOPCIÓN DE RV, RA Y XR EN SECTORES NACIONALES DE ALTO POTENCIAL DIGITAL; SEGUNDO, LA SIMULACIÓN Y EVALUACIÓN COMPARATIVA EN TIEMPO REAL DE LOS DISPOSITIVOS META QUEST, HTC VIVE Y PICO PARA MEDIR SU ESCALABILIDAD Y COSTO-BENEFICIO; TERCERO, EL ANÁLISIS DE CASOS DE ÉXITO EN FORMACIÓN CORPORATIVA, SIMULACIÓN OPERATIVA Y PROTOTIPADO EN MIPYMES DE AMÉRICA LATINA; CUARTO, LA IDENTIFICACIÓN DE BRECHAS ASOCIADAS A LA BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA PRIORIZADA POR CAMACOES CON UN 12,32% Y, FINALMENTE, EL USO DE MATRICES DINÁMICAS PARA EL DISEÑO DE UNA HOJA DE RUTA PRELIMINAR ORIENTADA A LA EXPLORACIÓN ESTRATÉGICA DE LA RV, ADAPTADA DE FORMA EXACTA A LOS PERFILES DIRECTIVO, MEDIO Y OPERATIVO DE LOS BENEFICIARIOS.

UT N.º 2 — 2 INTEGRACIÓN DE RV EN MODELOS DE NEGOCIO

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
2	1	3

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.4 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	3

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) MAPEO DE PROCESOS ORGANIZACIONALES SUSCEPTIBLES DE TRANSFORMACIÓN MEDIANTE RV — FORMACIÓN, SERVICIO, VENTAS, OPERACIONES— CON ENFOQUE EN MIPYMES Y ALTA DIRECCIÓN.
2) ESTRUCTURACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO AUMENTADOS CON RV USANDO EL MARCO BUSINESS MODEL CANVAS ADAPTADO A ECONOMÍAS DE EXPERIENCIA Y ENTORNOS DIGITALES COLOMBIANOS.
3) EVALUACIÓN DE VIABILIDAD TÉCNICA, FINANCIERA Y OPERATIVA DE PROYECTOS DE RV, CONSIDERANDO RESTRICCIONES DE INFRAESTRUCTURA, CONECTIVIDAD Y TALENTO HUMANO DISPONIBLE.
4) FORMULACIÓN DE PROPUESTAS DE VALOR DIFERENCIADAS A PARTIR DE LA INCORPORACIÓN DE EXPERIENCIAS INMERSIVAS EN LA OFERTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS DE LA ORGANIZACIÓN.
5) DEFINICIÓN DE INDICADORES DE ROI Y MÉTRICAS DE IMPACTO PARA INICIATIVAS DE RV ALINEADAS CON LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE INNOVACIÓN Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE ESTRUCTURAR PROPUESTAS DE INTEGRACIÓN DE REALIDAD VIRTUAL EN MODELOS DE NEGOCIO VIGENTES MEDIANTE LA APLICACIÓN DE METODOLOGÍAS DE INNOVACIÓN EMPRESARIAL [COMO DESIGN THINKING Y LEAN CANVAS ADAPTADO], ANÁLISIS DE CADENAS DE VALOR Y CRITERIOS DE VIABILIDAD TÉCNICA Y FINANCIERA, EN EMPRESAS DE SECTORES PRODUCTIVOS PRIORIZADOS EN COLOMBIA, ORIENTANDO DECISIONES ESTRATÉGICAS DESDE LA ALTA DIRECCIÓN HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EFECTIVA Y SOSTENIBLE.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

REALIDAD VIRTUAL | DISCUSIÓN Y DEBATES EN GRUPO | EXPOSICIONES DEL CAPACITADOR

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

EN LA UNIDAD TEMÁTICA 2, DENOMINADA "INTEGRACIÓN DE RV EN MODELOS DE NEGOCIO" SE INCORPORA EL USO DE RECURSOS TECNOLÓGICOS ESPECIALIZADOS DE REALIDAD VIRTUAL (RV), DISEÑADOS A LA MEDIDA, CON PRODUCCIÓN RECIENTE, BAJO ESTRICTOS CRITERIOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y CUMPLIMIENTO NORMATIVO. CONSISTE EN UN ENTORNO INMERSIVO 3D GENERADO POR COMPUTADORA, PERCIBIDO MEDIANTE DISPOSITIVOS, QUE OFRECE UN RECORRIDO ESTRUCTURADO DE RECURSOS AUDIOVISUALES, INFOGRÁFICOS Y ACTIVIDADES INTERACTIVAS QUE SIMULAN ESCENAS Y OBJETOS DE APARIENCIA REAL. ESTA ACTIVIDAD BASADA EN TECNOLOGÍAS INMERSIVAS SE ENFOCA EN EL DESARROLLO DE LAS HORAS PRÁCTICAS DE LA UNIDAD EN MODALIDAD PRESENCIAL PARA UN ÚNICO GRUPO DEL PROYECTO, OPERANDO COMO EL VEHÍCULO INTERACTIVO QUE PERMITE A LOS BENEFICIARIOS EXPERIMENTAR ESCENARIOS REALES DE ADOPCIÓN TECNOLÓGICA Y MITIGAR LA BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA DEL SECTOR DIAGNOSTICADA POR CAMACOES.

ESTA ACTIVIDAD DE REALIDAD VIRTUAL SE ARTICULA CON LAS DEMÁS ACTIVIDADES PROPUESTAS PARA LA UNIDAD, QUE INCLUYEN LAS EXPOSICIONES DEL CAPACITADOR Y EL DESARROLLO DE DISCUSIÓN Y DEBATES EN EQUIPO. DURANTE LAS HORAS TEÓRICAS, LAS EXPOSICIONES DEL CAPACITADOR TRANSFIEREN LOS FUNDAMENTOS SOBRE VIABILIDAD FINANCIERA, DISEÑO DE PROPUESTAS DE VALOR Y LA MÉTRICA DE RETORNO DE INVERSIÓN DIGITAL EN EL ENTORNO CORPORATIVO COLOMBIANO. POSTERIORMENTE, EL ENTORNO DE RV ACTÚA COMO EL PUENTE PRÁCTICO DONDE LOS BENEFICIARIOS VALIDAN EN UN ENTORNO INMERSIVO LA TEORÍA EXPLICADA. DENTRO DE ESTE ESPACIO DE REALIDAD VIRTUAL SE EJECUTAN LA DISCUSIÓN Y DEBATES EN EQUIPO, DONDE LOS BENEFICIARIOS DE LAS ÁREAS DE DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, MARKETING, TECNOLOGÍA Y ROLES TRANSVERSALES INTERACTÚAN

COLABORATIVAMENTE PARA ANALIZAR LA TRANSFORMACIÓN DE PROCESOS, EVALUAR LA RENTABILIDAD Y CO-DISEÑAR UN LIENZO CANVAS ADAPTADO A SUS ORGANIZACIONES.

EN LA PRÁCTICA, LA REALIDAD VIRTUAL DESCRITA APOYA LAS HORAS PRÁCTICAS Y CONTENIDOS DE ESTA SEGUNDA UNIDAD AL SUMERGIR A LOS BENEFICIARIOS EN UNA EXPERIENCIA INTERACTIVA DONDE SE EJECUTA: PRIMERO, EL MAPEO DE PROCESOS ORGANIZACIONALES SUSCEPTIBLES DE TRANSFORMACIÓN —COMO FORMACIÓN, SERVICIO, VENTAS Y OPERACIONES— ENFOCADO EN MIPYMES Y ALTA DIRECCIÓN; SEGUNDO, EL USO DE UN ESPACIO INTERACTIVO PARA LA ESTRUCTURACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO AUMENTADOS CON RV USANDO EL MARCO BUSINESS MODEL CANVAS ADAPTADO A ECONOMÍAS DE EXPERIENCIA; TERCERO, LA SIMULACIÓN DE VARIABLES PARA EVALUAR LA VIABILIDAD TÉCNICA, FINANCIERA Y OPERATIVA CONSIDERANDO RESTRICCIONES DE INFRAESTRUCTURA, CONECTIVIDAD Y TALENTO; CUARTO, LA FORMULACIÓN DE PROPUESTAS DE VALOR DIFERENCIADAS A PARTIR DE LA INCORPORACIÓN DE EXPERIENCIAS INMERSIVAS EN SU OFERTA Y, FINALMENTE, EL USO DE TABLEROS INTERACTIVOS PARA DEFINIR INDICADORES DE ROI Y MÉTRICAS DE IMPACTO ALINEADAS CON LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE COMPETITIVIDAD DE LOS BENEFICIARIOS.

UT N.º 3 — 3 DISEÑO DE EXPERIENCIAS INMERSIVAS APLICADAS

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
2	0	2

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.4 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	2

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) APLICACIÓN DE METODOLOGÍAS DE DISEÑO CENTRADO EN EL USUARIO (UX INMERSIVO) PARA LA CONCEPTUALIZACIÓN DE EXPERIENCIAS DE RV ORIENTADAS A NECESIDADES ORGANIZACIONALES ESPECÍFICAS.
2) CONSTRUCCIÓN DE GUIONES Y STORYBOARDS PARA EXPERIENCIAS INMERSIVAS DE FORMACIÓN O SERVICIO, INTEGRANDO NARRATIVA, INTERACCIÓN Y OBJETIVOS DE APRENDIZAJE O CONVERSIÓN MEDIBLES.
3) PROTOTIPADO DE ESCENARIOS INMERSIVOS MEDIANTE HERRAMIENTAS ACCESIBLES —UNITY, COSPACES O PLATAFORMAS NO-CODE DE RV— ADAPTADAS AL NIVEL TÉCNICO DEL EQUIPO DIRECTIVO Y DE SOPORTE TI.
4) EVALUACIÓN DE EXPERIENCIAS INMERSIVAS MEDIANTE PRUEBAS DE USUARIO, RÚBRICAS DE USABILIDAD Y MÉTRICAS DE INMERSIÓN, EFECTIVIDAD Y SATISFACCIÓN DEL PARTICIPANTE.
5) ITERACIÓN Y AJUSTE DE PROTOTIPOS A PARTIR DE RETROALIMENTACIÓN TÉCNICA Y ESTRATÉGICA, CONSOLIDANDO UNA EXPERIENCIA INMERSIVA APLICABLE AL CONTEXTO REAL DE LA ORGANIZACIÓN.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE DISEÑAR PROTOTIPOS CONCEPTUALES DE EXPERIENCIAS INMERSIVAS ORIENTADAS A PROCESOS ORGANIZACIONALES REALES MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PRINCIPIOS DE UX INMERSIVO, HERRAMIENTAS DE PROTOTIPADO [COMO COSPACES O MOZILLA HUBS]

Y ESTÁNDARES DE USABILIDAD EN ENTORNOS VIRTUALES, EN CONTEXTOS EMPRESARIALES COLOMBIANOS DONDE LA ALTA DIRECCIÓN REQUIERE SOLUCIONES DE FORMACIÓN, SERVICIO O PRODUCCIÓN MEDIADAS POR TECNOLOGÍAS DE REALIDAD VIRTUAL.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

REALIDAD VIRTUAL | TAREAS EN EQUIPO | EXPOSICIONES DEL CAPACITADOR

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

EN LA UNIDAD TEMÁTICA 3, DENOMINADA "DISEÑO DE EXPERIENCIAS INMERSIVAS APLICADAS" SE INCORPORA EL USO DE RECURSOS TECNOLÓGICOS ESPECIALIZADOS DE REALIDAD VIRTUAL (RV), DISEÑADOS A LA MEDIDA, CON PRODUCCIÓN RECIENTE, BAJO ESTRICTOS CRITERIOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y CUMPLIMIENTO NORMATIVO. CONSISTE EN UN ENTORNO INMERSIVO 3D GENERADO POR COMPUTADORA, PERCIBIDO MEDIANTE DISPOSITIVOS, QUE OFRECE UN RECORRIDO ESTRUCTURADO DE RECURSOS AUDIOVISUALES, INFOGRÁFICOS Y ACTIVIDADES INTERACTIVAS QUE SIMULAN ESCENAS Y OBJETOS DE APARIENCIA REAL. ESTA ACTIVIDAD PEDAGÓGICA BASADA EN TECNOLOGÍAS INMERSIVAS SE ENFOCA DE MANERA ESTRICTA Y EXCLUSIVA EN EL DESARROLLO DE LAS HORAS PRÁCTICAS DE LA UNIDAD EN MODALIDAD PRESENCIAL PARA UN ÚNICO GRUPO DEL PROYECTO, OPERANDO COMO EL VEHÍCULO INTERACTIVO QUE PERMITE A LOS BENEFICIARIOS EXPERIMENTAR ESCENARIOS REALES DE ADOPCIÓN TECNOLÓGICA Y MITIGAR DE FORMA APLICADA LA BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA DEL SECTOR DIAGNOSTICADA POR CAMACOES.

ESTA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE DE REALIDAD VIRTUAL SE ARTICULA DE MANERA DIRECTA CON LAS DEMÁS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE PROPUESTAS PARA LA UNIDAD, QUE INCLUYEN LAS EXPOSICIONES DEL CAPACITADOR Y EL DESARROLLO DE TAREAS EN EQUIPO. DURANTE LAS HORAS TEÓRICAS, LAS EXPOSICIONES DEL CAPACITADOR TRANSFIEREN LOS FUNDAMENTOS SOBRE METODOLOGÍAS UX INMERSIVAS, DISEÑO DE STORYBOARDS, USO DE HERRAMIENTAS DE PROTOTIPADO NO-CODE Y MÉTRICAS DE USABILIDAD Y SATISFACCIÓN. POSTERIORMENTE, EL ENTORNO INTERACTIVO DE RV ACTÚA COMO EL PUENTE PRÁCTICO DONDE LOS BENEFICIARIOS VALIDAN EN UN ENTORNO INMERSIVO LA TEORÍA EXPLICADA. DENTRO DE ESTE MISMO ESPACIO DE REALIDAD VIRTUAL SE EJECUTAN LAS TAREAS EN EQUIPO, DONDE LOS BENEFICIARIOS DE LAS ÁREAS FUNCIONALES DE DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, MARKETING, TECNOLOGÍA Y ROLES TRANSVERSALES INTERACTÚAN COLABORATIVAMENTE PARA PROTOTIPAR ESCENARIOS VIRTUALES, EVALUAR INTERACCIONES TRIDIMENSIONALES Y REALIZAR PROCESOS DE ITERACIÓN APLICABLES A SUS EMPRESAS.

EN LA PRÁCTICA, LA REALIDAD VIRTUAL DESCRITA APOYA LAS HORAS PRÁCTICAS Y LOS CONTENIDOS DE ESTA TERCERA UNIDAD AL SUMERGIR A LOS BENEFICIARIOS EN UNA EXPERIENCIA INTERACTIVA DONDE SE EJECUTA: PRIMERO, LA APLICACIÓN DE METODOLOGÍAS DE DISEÑO CENTRADO EN EL USUARIO (UX INMERSIVO) PARA CONCEPTUALIZAR EXPERIENCIAS ORIENTADAS A NECESIDADES ORGANIZACIONALES; SEGUNDO, LA CONSTRUCCIÓN Y VISUALIZACIÓN TRIDIMENSIONAL DE GUIONES Y STORYBOARDS PARA EXPERIENCIAS DE FORMACIÓN O SERVICIO, INTEGRANDO NARRATIVA E INTERACCIÓN MEDIBLE; TERCERO, EL PROTOTIPADO DE ESCENARIOS INMERSIVOS MEDIANTE HERRAMIENTAS ACCESIBLES — COMO UNITY, COSPACES O ENTORNOS NO-CODE DE RV— ADAPTADAS AL NIVEL TÉCNICO DE LOS BENEFICIARIOS; CUARTO, LA EVALUACIÓN DE EXPERIENCIAS MEDIANTE PRUEBAS DE USUARIO, RÚBRICAS DE USABILIDAD Y MÉTRICAS DE EFECTIVIDAD INCORPORADAS Y, FINALMENTE, LA ITERACIÓN Y

AJUSTE DE PROTOTIPOS A PARTIR DE LA RETROALIMENTACIÓN TÉCNICA, CONSOLIDANDO UNA EXPERIENCIA INMERSIVA APLICABLE AL CONTEXTO REAL DE LOS BENEFICIARIOS.

ALINEACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RETO NACIONAL

TECNOLOGÍAS DIGITALES, INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD (BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO, COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA 2022 – 2026)

COMPONENTE ESTRATÉGICO

USO Y APROPIACIÓN DE TECNOLOGÍAS DIGITALES.

JUSTIFICACIÓN DE LA ALINEACIÓN

LA AF SE ALINEA ESTRUCTURALMENTE CON EL RETO NACIONAL “TECNOLOGÍAS DIGITALES, INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD” Y SU COMPONENTE ESTRATÉGICO “USO Y APROPIACIÓN DE TECNOLOGÍAS DIGITALES”. ESTA ARTICULACIÓN RESPONDE DIRECTAMENTE A LA BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA (12,32%), QUE LIMITA LA INTEGRACIÓN EFECTIVA DE TECNOLOGÍAS EMERGENTES EN MODELOS DE NEGOCIO TRADICIONALES. LA FORMACIÓN IMPACTA DE MANERA COORDINADA LOS NIVELES ALTA DIRECCIÓN, MEDIO Y OPERATIVO, EN ÁREAS COMO DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, MARKETING, TECNOLOGÍA Y OTRAS FUNCIONES ASOCIADAS A FORMACIÓN CORPORATIVA, SERVICIO Y OPERACIÓN DIARIA. AL CAPACITAR LÍDERES, COORDINADORES Y EQUIPOS TÉCNICOS EN ROLES PROFESIONALES Y DE ASISTENCIA, COMO DIRECTORES DE INNOVACIÓN, ANALISTAS DE DESARROLLO ORGANIZACIONAL Y SOPORTE TI, SE DEMOCRATIZA EL ACCESO A METODOLOGÍAS DE VANGUARDIA Y SE IMPULSA LA MODERNIZACIÓN EMPRESARIAL MEDIANTE LA APROPIACIÓN SEGURA DE HERRAMIENTAS INMERSIVAS DE REALIDAD VIRTUAL, LA ESTRUCTURACIÓN DE PROPUESTAS DE VALOR DIGITAL Y LA REDUCCIÓN DE BRECHAS DE ABSORCIÓN TECNOLÓGICA, EN COHERENCIA CON LOS OBJETIVOS DE COMPETITIVIDAD, DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA Y SOFISTICACIÓN DEL ECOSISTEMA CAMACOES.

LA COHERENCIA DE ESTA ALINEACIÓN SE EVIDENCIA EN SUS TRES UNIDADES TEMÁTICAS. LA UNIDAD 1: TECNOLOGÍAS INMERSIVAS Y REALIDAD VIRTUAL, PERMITE CARACTERIZAR EL ECOSISTEMA GLOBAL DE HARDWARE Y PLATAFORMAS INMERSIVAS, EVALUANDO SU ESCALABILIDAD TÉCNICA FRENTE A LAS BRECHAS DIAGNOSTICADAS. LA UNIDAD 2: INTEGRACIÓN DE RV EN MODELOS DE NEGOCIO, APORTA HERRAMIENTAS PARA MAPEAR E INCORPORAR LA REALIDAD VIRTUAL EN FLUJOS OPERATIVOS Y COMERCIALES, REDISEÑANDO LA PROPUESTA DE VALOR CON INDICADORES DE RETORNO DE INVERSIÓN Y MÉTRICAS DE IMPACTO TERRITORIAL. LA UNIDAD 3: DISEÑO DE EXPERIENCIAS INMERSIVAS APLICADAS, DESARROLLA EL COMPONENTE PRÁCTICO MEDIANTE DISEÑO CENTRADO EN EL USUARIO, UX INMERSIVO, STORYBOARDS INTERACTIVOS Y PROTOTIPADO RÁPIDO EN ENTORNOS MODERNOS O PLATAFORMAS NO-CODE. ESTOS SABERES PERMITEN A LOS BENEFICIARIOS TRANSFORMAR SUS UNIDADES FUNCIONALES DE FORMA ESTRUCTURADA, SEGURA Y APLICABLE A ENTORNOS EMPRESARIALES DE ALTA VELOCIDAD.

EL IMPACTO DE ESTAS COMPETENCIAS EVIDENCIA SU APORTE A LA POLÍTICA PÚBLICA NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD. LA FORMACIÓN PERMITIRÁ A LAS EMPRESAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA OPTIMIZAR LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO INTERNO, ACELERAR CURVAS DE APRENDIZAJE MEDIANTE SIMULACIONES DE BAJO RIESGO OPERATIVO Y SOFISTICAR LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE EN MERCADOS GLOBALIZADOS. AL PROFESIONALIZAR EL USO Y PROTOTIPADO DE TECNOLOGÍAS INMERSIVAS, LOS

TRABAJADORES FORTALECEN SU AUTONOMÍA METODOLÓGICA Y FAVORECEN LA ADOPCIÓN DE FLUJOS OPERATIVOS EFICIENTES. EN CONSECUENCIA, LA REALIDAD VIRTUAL Y EL TALENTO HUMANO SE CONSOLIDAN COMO MOTORES DE RENTABILIDAD, INNOVACIÓN APLICADA Y EFICIENCIA GLOBAL. ASÍ, LA ACCIÓN RESPONDE AL RETO NACIONAL AL CONVERTIR LA APROPIACIÓN TECNOLÓGICA ESPECIALIZADA EN UN VEHÍCULO TANGIBLE DE TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE

JUSTIFICACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA

LA AF “DISEÑO Y PROTOTIPADO DE SOLUCIONES EMPRESARIALES CON REALIDAD VIRTUAL” SE CLASIFICA COMO FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA, AL CONSTITUIR UN PROCESO DE ACTUALIZACIÓN TECNOLÓGICA DE ALTO NIVEL ORIENTADO A CERRAR BRECHAS COMPLEJAS EN LA APROPIACIÓN DE TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS DE LA INFORMACIÓN. ESTA INTERVENCIÓN SUPERA LA ALFABETIZACIÓN DIGITAL BÁSICA, LA OFIMÁTICA TRADICIONAL Y EL USO CONVENCIONAL DE SOFTWARE DE ESCRITORIO, ENFOCÁNDOSE EN LA PROFESIONALIZACIÓN DE TRABAJADORES DE LOS NIVELES ALTA DIRECCIÓN, MEDIO Y OPERATIVO, CON IMPACTO EN ÁREAS CRÍTICAS COMO DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, MARKETING, TECNOLOGÍA Y PROCESOS TRANSVERSALES DE GESTIÓN. SU ESPECIALIZACIÓN PERMITE QUE DIRECTORES DE PROYECTOS, COORDINADORES DE CALIDAD, DESARROLLADORES MULTIMEDIA Y TÉCNICOS DE SOPORTE TI FORTALEZCAN CAPACIDADES ANALÍTICAS Y OPERATIVAS PARA FORMULAR, ESTRUCTURAR, EVALUAR Y SIMULAR SOLUCIONES TRIDIMENSIONALES E INMERSIVAS APLICADAS A PROCESOS ORGANIZACIONALES. AL ARTICULAR LA DECISIÓN ESTRATÉGICA, LA COORDINACIÓN TÁCTICA Y EL SOPORTE OPERATIVO, LA FORMACIÓN RESPONDE DIRECTAMENTE A LA BRECHA DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA (12,32%), ELEVANDO EL ESTÁNDAR COMPETITIVO DE LAS EMPRESAS.

EL RIGOR TÉCNICO DEL CURRÍCULO GARANTIZA LA TRANSFERENCIA DE SABERES AVANZADOS AL PUESTO DE TRABAJO MEDIANTE UNA ESTRUCTURA PEDAGÓGICA DE ALTA EXIGENCIA. LA UNIDAD 1 APORTA COMPLEJIDAD TÉCNICA AL CAPACITAR EN LA EVALUACIÓN COMPARATIVA DE HARDWARE INDUSTRIAL SEGÚN CRITERIOS DE COSTO-BENEFICIO Y ESCALABILIDAD ORGANIZACIONAL. LA UNIDAD 2 ELEVA EL NIVEL DE ESPECIALIZACIÓN MEDIANTE EL ANÁLISIS DE VIABILIDAD TÉCNICA, FINANCIERA Y OPERATIVA BAJO EL ENFOQUE DEL BUSINESS MODEL CANVAS APLICADO A ECONOMÍAS DE LA EXPERIENCIA, INCORPORANDO INDICADORES DE RETORNO DE INVERSIÓN —ROI— PARA PROYECTOS INMERSIVOS. LA UNIDAD 3 CONSOLIDA LA TRANSFERENCIA ESPECIALIZADA AL ABORDAR DISEÑO CENTRADO EN EL USUARIO PARA ENTORNOS TRIDIMENSIONALES —UX INMERSIVO—, NARRATIVAS DE CONVERSIÓN MEDIBLES Y CONSTRUCCIÓN DE PROTOTIPOS CONCEPTUALES MEDIANTE ENTORNOS AVANZADOS COMO UNITY O PLATAFORMAS LOW-CODE, EVALUADOS CON RÚBRICAS DE USABILIDAD Y MÉTRICAS DE INMERSIÓN TÉCNICA.

ESTA INTERVENCIÓN GENERARÁ IMPACTO DIRECTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD MULTISECTORIAL, AL PERMITIR QUE LAS EMPRESAS OPTIMICEN SUS SISTEMAS DE CAPACITACIÓN CORPORATIVA, REDUZCAN RIESGOS DE FALLAS FÍSICAS EN PLANTA MEDIANTE SIMULACIONES SEGURAS Y AUMENTEN SU DIFERENCIACIÓN COMERCIAL EN MERCADOS GLOBALES. SE CERTIFICA QUE LOS CONTENIDOS NO CORRESPONDEN A INDUCCIÓN CORPORATIVA INTERNA, ENTRENAMIENTO EN HERRAMIENTAS TRADICIONALES DE COMPUTACIÓN NI HABILIDADES BLANDAS GENÉRICAS. POR SU ENFOQUE EN LA INTEGRACIÓN DE ARQUITECTURAS VIRTUALES APLICADAS AL REDISEÑO OPERATIVO Y COMERCIAL, ESTA ACCIÓN NO DUPLICA LA OFERTA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA DEL SENA Y CUMPLE CON LAS EXIGENCIAS NORMATIVAS DE LA FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA.

IMPACTO EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR

1. 1 EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTÁN EN CAPACIDAD DE IDENTIFICAR Y APLICAR TECNOLOGÍAS INMERSIVAS Y DE REALIDAD VIRTUAL EN CONTEXTOS ORGANIZACIONALES, INCIDIENDO POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE FORTALECE LA COMPRENSIÓN TÉCNICA Y ESTRATÉGICA DE HERRAMIENTAS RV QUE PERMITEN TRANSFORMAR PROCESOS INTERNOS, REDUCIR CURVAS DE APRENDIZAJE Y AUMENTAR LA EFICIENCIA OPERATIVA EN EMPRESAS DEL SECTOR TI Y SECTORES AFINES, Y FAVORECE LA APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS EN EL PUESTO EN TAREAS COMO EVALUACIÓN DE SOLUCIONES RV PARA INTEGRACIÓN EN PROCESOS DE SOPORTE TÉCNICO Y DIAGNÓSTICO DE REQUERIMIENTOS TECNOLÓGICOS PARA IMPLEMENTAR ENTORNOS INMERSIVOS EN OPERACIONES DE LA EMPRESA.
2. 2 EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTÁN EN CAPACIDAD DE VINCULAR LAS TECNOLOGÍAS DE REALIDAD VIRTUAL A LOS MODELOS DE NEGOCIO VIGENTES DE SUS ORGANIZACIONES, INCIDIENDO POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE HABILITA A DIRECTIVOS Y TÉCNICOS PARA TOMAR DECISIONES INFORMADAS SOBRE INVERSIÓN, ADOPCIÓN Y ESCALAMIENTO DE RV, REDUCIENDO LA BRECHA ENTRE EXPLORACIÓN TECNOLÓGICA Y APLICACIÓN COMERCIAL REAL SEGÚN EL RETO DE INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD DEL PFCE 2026, Y FAVORECE LA APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS EN EL PUESTO EN TAREAS COMO DISEÑO DE PROPUESTAS DE VALOR QUE INCORPOREN RV EN PORTAFOLIOS DE SERVICIOS TECNOLÓGICOS Y ANÁLISIS COSTO-BENEFICIO DE PROYECTOS DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL CON COMPONENTES INMERSIVOS.
3. 3. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTÁN EN CAPACIDAD DE DISEÑAR EXPERIENCIAS INMERSIVAS APLICADAS A NECESIDADES ESPECÍFICAS DE SU ORGANIZACIÓN, INCIDIENDO POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE DOTA A LOS EQUIPOS DE ALTA DIRECCIÓN Y SOPORTE TI DE METODOLOGÍAS CONCRETAS PARA CONCEPTUALIZAR, PROTOTIPAR Y VALIDAR EXPERIENCIAS EN RV ORIENTADAS A FORMACIÓN INTERNA, SERVICIO Y PRODUCTIVIDAD, Y FAVORECE LA APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS EN EL PUESTO EN TAREAS COMO PROTOTIPADO DE MÓDULOS FORMATIVOS INMERSIVOS PARA CAPACITACIÓN DE PERSONAL OPERATIVO Y DEFINICIÓN DE FLUJOS DE EXPERIENCIA DE USUARIO EN ENTORNOS VIRTUALES PARA PROCESOS DE ONBOARDING O SERVICIO.

IMPACTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

1. LOS DOS PRINCIPALES RESULTADOS DE IMPACTO DE LA FORMACIÓN EN LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS Y DEL GREMIO Y QUE ESTÁN DIRECTAMENTE RELACIONADOS CON ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SON: A) MAYOR EFICIENCIA EN LA IDENTIFICACIÓN, ANÁLISIS Y DISEÑO DE SOLUCIONES EMPRESARIALES CON REALIDAD VIRTUAL —RV—, PORQUE LOS BENEFICIARIOS CONTARÁN CON CRITERIOS PARA EVALUAR NECESIDADES INTERNAS, SELECCIONAR CASOS DE USO, ANALIZAR HERRAMIENTAS, VALORAR REQUERIMIENTOS TÉCNICOS Y ORIENTAR PROTOTIPOS CONCEPTUALES APLICABLES A PROCESOS DE FORMACIÓN, SERVICIO, COMUNICACIÓN, SOPORTE, DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTOS Y MEJORA ORGANIZACIONAL, REDUCIENDO TIEMPOS DE EXPLORACIÓN TECNOLÓGICA, REPROCESOS E INVERSIONES POCO PERTINENTES; Y B) OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS INTERNOS DE FORMACIÓN, TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA OPERATIVA, MEDIANTE EL DISEÑO DE EXPERIENCIAS INMERSIVAS, SIMULACIONES, RECORRIDOS VIRTUALES, PROTOTIPOS CONCEPTUALES Y ESCENARIOS DE APRENDIZAJE APLICABLES A NECESIDADES REALES DE LAS EMPRESAS, FACILITANDO LA CAPACITACIÓN INTERNA, INDUCCIÓN, ASISTENCIA TÉCNICA, SERVICIO Y TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO. ESTOS RESULTADOS DE PRODUCTIVIDAD ESTÁN ALINEADOS CON EL OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, PORQUE FORTALECEN COMPETENCIAS TÉCNICAS Y ESTRATÉGICAS PARA COMPRENDER, DISEÑAR Y PROTOTIPAR SOLUCIONES EMPRESARIALES CON RV; CON LAS UNIDADES

TEMÁTICAS, PORQUE INTEGRAN EL ANÁLISIS DE TECNOLOGÍAS INMERSIVAS Y RV, LA INTEGRACIÓN DE RV EN MODELOS DE NEGOCIO Y EL DISEÑO DE EXPERIENCIAS INMERSIVAS APLICADAS; Y CON EL PERFIL DEL BENEFICIARIO, PORQUE IMPACTAN A TRABAJADORES DE ALTA DIRECCIÓN, NIVEL MEDIO Y OPERATIVO VINCULADOS A DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, MARKETING, TECNOLOGÍA Y OTRAS FUNCIONES EMPRESARIALES QUE PARTICIPAN EN DECISIONES, ANÁLISIS, SOPORTE TÉCNICO, PROTOTIPADO, FORMACIÓN, SERVICIO Y MEJORA DE PROCESOS.

2. LOS DOS PRINCIPALES RESULTADOS DE IMPACTO DE LA FORMACIÓN EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS Y DEL GREMIO Y QUE ESTÁN DIRECTAMENTE RELACIONADOS CON ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SON: A) MAYOR CAPACIDAD DE DIFERENCIACIÓN EMPRESARIAL MEDIANTE EXPERIENCIAS INMERSIVAS CON REALIDAD VIRTUAL, PORQUE LAS EMPRESAS PODRÁN CONTAR CON TALENTO FORMADO PARA DISEÑAR PROTOTIPOS CONCEPTUALES APLICABLES A DEMOSTRACIÓN DE PRODUCTOS, RECORRIDOS VIRTUALES, EXPERIENCIA DE CLIENTE, COMUNICACIÓN COMERCIAL, FORMACIÓN ESPECIALIZADA Y SERVICIOS DE MAYOR VALOR, FORTALECIENDO SU PROPUESTA FRENTE A CLIENTES, ALIADOS Y MERCADOS DIGITALES; Y B) FORTALECIMIENTO DEL POSICIONAMIENTO DE CAMACOES Y DE SUS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA COMO ORGANIZACIONES PREPARADAS PARA ADOPTAR TECNOLOGÍAS EMERGENTES, AL DESARROLLAR CAPACIDADES PARA PASAR DE LA EXPLORACIÓN TECNOLÓGICA AL DISEÑO DE CASOS DE USO Y PROTOTIPOS CON RV, CERRANDO BRECHAS DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA Y MEJORANDO LA PREPARACIÓN EMPRESARIAL FRENTE A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL. ESTOS RESULTADOS DE COMPETITIVIDAD ESTÁN ALINEADOS CON EL OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, PORQUE PROMUEVEN INNOVACIÓN APLICADA, DIFERENCIACIÓN Y GENERACIÓN DE EXPERIENCIAS EMPRESARIALES DE MAYOR VALOR; CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS, PORQUE ARTICULAN TECNOLOGÍAS INMERSIVAS Y RV, INTEGRACIÓN DE RV EN NEGOCIOS Y DISEÑO DE EXPERIENCIAS INMERSIVAS APLICADAS; Y CON EL PERFIL DEL BENEFICIARIO, PORQUE INVOLUCRAN PERFILES DE DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, MARKETING, TECNOLOGÍA, PROCESOS DE NEGOCIO Y SOPORTE EMPRESARIAL QUE INCIDEN EN LA DIFERENCIACIÓN, ADOPCIÓN TECNOLÓGICA, RELACIONAMIENTO CON CLIENTES, POSICIONAMIENTO Y COMPETITIVIDAD DE LAS ORGANIZACIONES BENEFICIARIAS.

COBERTURA — LUGARES DE EJECUCIÓN (1 GRUPO)

Grupo 1

DEPARTAMENTO (PRESENCIAL)
NARIÑO

CIUDAD / MUNICIPIO (PRESENCIAL)
PASTO

BENEFICIARIOS
20

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ EN NARIÑO MEDIANTE UNA METODOLOGÍA PRESENCIAL, EXPERIENCIAL Y PRÁCTICA. LA SELECCIÓN DE NARIÑO RESPONDE A LA NECESIDAD DE DESCENTRALIZAR CAPACIDADES DE INNOVACIÓN DISRUPTIVA, TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y APROPIACIÓN TECNOLÓGICA HACIA TERRITORIOS CON POTENCIAL PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL. ADEMÁS, CAMACOES HA ACTIVADO ALIADOS TERRITORIALES, EN EL MARCO DE SU GESTIÓN PARA FORTALECER CONVOCATORIA, FACILITAR LOGÍSTICA DE GRUPOS Y MEJORAR CONDICIONES DE PERMANENCIA DE LOS PARTICIPANTES, LO CUAL

EVIDENCIA CAPACIDAD DE ARTICULACIÓN REGIONAL PARA DESARROLLAR ACCIONES DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA.

EL LUGAR DE EJECUCIÓN PLANTEADO RESPONDE ESTRATÉGICAMENTE A LA UBICACIÓN DE ACTORES, ALIADOS Y DINÁMICAS PRODUCTIVAS VINCULADAS A LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES. REALIZAR LA FORMACIÓN EN NARIÑO FACILITA EL ACCESO DE LOS TRABAJADORES BENEFICIARIOS, REDUCE TIEMPOS DE DESPLAZAMIENTO, FORTALECE LA PARTICIPACIÓN TERRITORIAL Y PERMITE CONECTAR LA FORMACIÓN CON NECESIDADES REALES DE INNOVACIÓN, PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL EMPRESARIAL.

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN APROVECHARÁ LA REALIDAD VIRTUAL COMO RECURSO DIDÁCTICO APLICADO PARA QUE LOS PARTICIPANTES VIVENCIEN ESCENARIOS SIMULADOS, COMPRENDAN EL POTENCIAL DE LAS TECNOLOGÍAS INMERSIVAS Y TRADUZCAN ESA EXPERIENCIA EN PROPUESTAS DE SOLUCIÓN EMPRESARIAL.

DURANTE LA FORMACIÓN, LOS PARTICIPANTES EVALUARÁN EL PANORAMA ACTUAL DE TECNOLOGÍAS INMERSIVAS Y PLATAFORMAS XR, IDENTIFICARÁN CRITERIOS DE MADUREZ E IMPLEMENTACIÓN, ESTRUCTURARÁN PROPUESTAS DE INTEGRACIÓN DE REALIDAD VIRTUAL EN MODELOS DE NEGOCIO VIGENTES Y DISEÑARÁN PROTOTIPOS CONCEPTUALES DE EXPERIENCIAS INMERSIVAS MEDIANTE PRINCIPIOS DE UX, HERRAMIENTAS DE PROTOTIPADO Y ESTÁNDARES DE USABILIDAD. LA METODOLOGÍA PERMITIRÁ PASAR DEL ANÁLISIS TECNOLÓGICO A LA CONSTRUCCIÓN DE SOLUCIONES APLICABLES A PROCESOS PRODUCTIVOS, FORMACIÓN INTERNA, SERVICIO, EXPERIENCIA DE USUARIO Y MODELOS DE NEGOCIO.

EN CONSECUENCIA, LA ACCIÓN DE FORMACIÓN CONTRIBUIRÁ A QUE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES IDENTIFIQUEN OPORTUNIDADES REALES DE ADOPCIÓN DE REALIDAD VIRTUAL, EVALÚEN SU VIABILIDAD TÉCNICA Y FINANCIERA, Y FORMULEN SOLUCIONES INMERSIVAS APLICABLES A NECESIDADES ORGANIZACIONALES CONCRETAS, FORTALECIENDO LA INNOVACIÓN EMPRESARIAL, LA EFICIENCIA DE PROCESOS, LA DIFERENCIACIÓN COMPETITIVA Y LA APROPIACIÓN TECNOLÓGICA EN NARIÑO.

MATERIAL DE FORMACIÓN

AMBIENTE DE APRENDIZAJE

SALONES (HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES)

MATERIAL DE FORMACIÓN SELECCIONADO

CARTILLA DIGITAL

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

INFOGRAFÍA

RECURSOS DIDÁCTICOS

ACCESO REALIDAD VIRTUAL O REALIDAD AUMENTADA

JUSTIFICACIÓN DEL MATERIAL DE FORMACIÓN

JUSTIFICACIÓN CARTILLA DIGITAL

DESCRIPCIÓN: PARA EL DESARROLLO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN "DISEÑO Y PROTOTIPADO DE SOLUCIONES EMPRESARIALES CON REALIDAD VIRTUAL", DIRIGIDA A TRABAJADORES DE DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, MARKETING Y TECNOLOGÍA (NIVELES ALTA DIRECCIÓN, MEDIO, OPERATIVO), SE INCLUIRÁ UNA CARTILLA DIGITAL. SERÁ DISEÑADA A MEDIDA POR EL CAPACITADOR, ASEGURANDO SU PRODUCCIÓN RECIENTE, EL CUMPLIMIENTO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL Y EL ANEXO 12. TENDRÁ UN MÍNIMO DE 60 PÁGINAS (VERTICAL, TAMAÑO CARTA, FULL COLOR), MENÚ INTERACTIVO CON HIPERVÍNCULOS Y ESTRUCTURA SECUENCIAL: PORTADA, INTRODUCCIÓN, OBJETIVOS, CONOCIMIENTOS PREVIOS, CONTENIDOS PEDAGÓGICOS, ACTIVIDADES OPERATIVAS, GLOSARIO Y REFERENCIAS. REFUERZA COMPETENCIAS, CONTIENE INFORMACIÓN ACTUALIZADA Y FAVORECE LOS RESULTADOS DE IMPACTO PLANTEADOS.

JUSTIFICACIÓN: EL MATERIAL DESARROLLA DIRECTAMENTE LAS UNIDADES TEMÁTICAS, UNIDAD TEMÁTICA 1 (TECNOLOGÍAS INMERSIVAS Y RV), ABARCANDO EL ECOSISTEMA RV/RA/XR, ADOPCIÓN EN SECTORES COLOMBIANOS, EVALUACIÓN DE META QUEST, HTC VIVE, PICO Y CASOS EN MIPYMES; UNIDAD TEMÁTICA 2 (INTEGRACIÓN DE RV EN MODELOS DE NEGOCIO), INCLUYENDO MAPEO DE PROCESOS, BUSINESS MODEL CANVAS Y VIABILIDAD TÉCNICA/FINANCIERA; Y UNIDAD TEMÁTICA 3 (DISEÑO DE EXPERIENCIAS INMERSIVAS): APLICANDO UX INMERSIVO, GUIONES/STORYBOARDS Y PROTOTIPADO EN UNITY, COSPACES O NO-CODE. ES COHERENTE CON LA MODALIDAD PRESENCIAL (PERMITE TRABAJAR EN AULA Y ESTUDIAR FUERA) Y LA METODOLOGÍA TEÓRICO-PRÁCTICA AL USAR CONCEPTOS Y EJEMPLOS PARA LA APLICACIÓN PRÁCTICA.

MEDIO DE ENTREGA: ELECTRÓNICA POR CORREO EN LA PRIMERA SESIÓN DE FORMACIÓN DEL GRUPO. EL RECURSO ESTARÁ DISPONIBLE EN PDF DESCARGABLE, GARANTIZANDO ACCESIBILIDAD TOTAL INMEDIATA, GRATUITA Y EN CONFORMIDAD CON LA INTERVENTORÍA Y LINEAMIENTOS DEL SENA.

JUSTIFICACIÓN REALIDAD VIRTUAL

DESCRIPCIÓN: PARA EL DESARROLLO DE LA MISMA ACCIÓN DE FORMACIÓN Y POBLACIÓN, SE CONTARÁ CON RECURSOS TECNOLÓGICOS DE REALIDAD VIRTUAL (RV). SERÁN DISEÑADOS A LA MEDIDA, CON PRODUCCIÓN RECIENTE, CUMPLIENDO CON LA PROPIEDAD INTELECTUAL Y EL ANEXO 12, REFORZANDO COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE IMPACTO.

JUSTIFICACIÓN: EL ENTORNO INTERACTIVO DE RV SE ALINEA CON TODAS LAS UNIDADES TEMÁTICAS PARA EL DESARROLLO DE LAS HORAS PRÁCTICAS DEL TALLER. SU ESTRUCTURA CONSISTE EN UN ENTORNO INMERSIVO 3D GENERADO POR COMPUTADORA, PERCIBIDO MEDIANTE DISPOSITIVOS, CON UN RECORRIDO DE RECURSOS AUDIOVISUALES, INFOGRÁFICOS Y ACTIVIDADES. FACILITA EL APRENDIZAJE COLABORATIVO PRESENCIAL Y LA IMPLEMENTACIÓN EN ENTORNOS REALES.

MEDIO DE CONEXIÓN AL ENTORNO INTERACTIVO DE REALIDAD VIRTUAL: SE SUMINISTRARÁ UN ACCESO MEDIANTE LINK/QR PARA EL INGRESO DE BENEFICIARIOS Y CAPACITADOR, REQUIRIENDO CONECTIVIDAD A INTERNET Y UN DISPOSITIVO HABILITADO.

INSUMOS	JUSTIFICACIÓN DE LOS INSUMOS
NO APLICA	NO APLICA

RUBROS DEL PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R01.1.4 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS. SE ACEPTA LA EQUIVALENCIA DEL TÍTULO DE MAESTRÍA POR: TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y TRES (3)AÑOS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL ADICIONAL A LA EXIGIDA, RELACIONADA CON LA FORMACIÓN A IMPARTIR, SIEMPRE Y CUANDO SE ACREDITE EL TÍTULO PROFESIONAL.	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE A HONORARIOS DE UN CAPACITADOR NACIONAL PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA, QUIEN IMPARTIRÁ 8 HORAS DE FORMACIÓN PARA EL ÚNICO GRUPO DE BENEFICIARIOS EN LA ACCIÓN DE FORMACIÓN. LA CONTRATACIÓN DE ESTE PERFIL PROFESIONAL SE JUSTIFICA POR LA NECESIDAD DE DISPONER DE UN EXPERTO CON LA FORMACIÓN ACADÉMICA Y LA EXPERIENCIA ESPECIALIZADA REQUERIDAS PARA DESARROLLAR LAS TEMÁTICAS PREVISTAS, GARANTIZANDO LA IDONEIDAD TÉCNICA DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN Y LA ADECUADA EJECUCIÓN DE LAS ACTIVIDADES PROGRAMADAS EN LA ACCIÓN DE FORMACIÓN.	8	$ 545.000	$ 3.052.000	70.00%	$ 0	0.00%	$ 1.308.000	30.00%	**$ 4.360.000**
R02.1 ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL - CAPACITADOR NACIONAL APLICA PARA TODOS LOS CAPACITADORES NACIONALES, INDEPENDIENTE DE SU PERFIL Y FORMACIÓN ACADÉMICA. INCLUYE CAPACITADORES INTERNOS NACIONALES LOS CUALES ESTARÁN A CARGO DE LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	SE INCLUYE EL RUBRO PARA FINANCIAR 1 DÍA DE ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL DEL CAPACITADOR NACIONAL DURANTE LA SESIÓN QUE INTEGRA LA ACCIÓN DE FORMACIÓN. ESTE RECURSO PERMITE ATENDER LOS GASTOS ASOCIADOS AL HOSPEDAJE, LA ALIMENTACIÓN Y LOS DESPLAZAMIENTOS LOCALES REQUERIDOS PARA EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD FORMATIVA, GARANTIZANDO CONDICIONES ADECUADAS DE PERMANENCIA DEL EXPERTO EN EL LUGAR DE EJECUCIÓN, LAS CUALES COADYUVAN AL CUMPLIMIENTO EFECTIVO DE SUS ACTIVIDADES DE FORMACIÓN Y AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS PEDAGÓGICOS PREVISTOS.	1	$ 460.000	$ 460.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 460.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R04 TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL SE RECONOCERÁ EL VALOR DE LOS TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL DE LOS CAPACITADORES NACIONALES E INTERNACIONALES Y TRADUCTORES. SE INCLUYEN LOS CAPACITADORES INTERNOS QUE ESTÉNPROGRAMADOS PREVIAMENTE DENTRO DE LASACCIONES DE FORMACIÓN LOS CUALES ESTARÁN A CARGO DE LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	LA INCLUSIÓN DEL RUBRO DE TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIALES SE JUSTIFICA EN QUE ESTE RUBRO ES ESENCIAL PARA ASEGURAR EL TRASLADO DEL EXPERTO HASTA EL SITIO DE FORMACIÓN PARA GARANTIZAR EL CUMPLIMIENTO EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS DEL PROYECTO, POR TANTO, SE PRESUPUESTA 1 TRAYECTO NACIONAL IDA Y REGRESO PARA LA MOVILIZACIÓN DENTRO DEL TERRITORIO NACIONAL.	1	$ 900.000	$ 900.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 900.000**
R05.4.3 MATERIAL DE FORMACIÓN - RECURSOS DIDACTICOS - ACCESO A ENTORNOS EN REALIDAD VIRTUAL O AUMENTADA ACCESO A ENTORNOS DE REALIDAD VIRTUAL O AUMENTADA. APLICA PARA LOS EVENTOS DE FORMACIÓN PRESENCIAL TALLER, CURSO Y DIPLOMADO	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE AL ACCESO A ENTORNOS DE REALIDAD VIRTUAL O AUMENTADA COMO RECURSO DIDÁCTICO PARA EL DESARROLLO DE UN TALLER PRESENCIAL DE 8 HORAS DIRIGIDO A 20 BENEFICIARIOS. ESTE RECURSO PROPORCIONA EL ACCESO A PLATAFORMAS O AMBIENTES TECNOLÓGICOS ESPECIALIZADOS QUE PERMITEN DESARROLLAR LAS ACTIVIDADES PRÁCTICAS PREVISTAS DURANTE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN MEDIANTE SIMULACIONES Y ESCENARIOS INTERACTIVOS ACORDES CON LAS TEMÁTICAS OBJETO DEL TALLER. SU UTILIZACIÓN COMPLEMENTA EL DESARROLLO DE LAS SESIONES PRESENCIALES AL PONER A DISPOSICIÓN DE LOS PARTICIPANTES HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS NECESARIAS PARA LA EJECUCIÓN DE LOS EJERCICIOS PRÁCTICOS CONTEMPLADOS EN LA METODOLOGÍA DE FORMACIÓN. EN	1	$ 8.000.000	$ 8.000.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 8.000.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
	CONSECUENCIA, EL ACCESO A ESTOS ENTORNOS CONSTITUYE UN RECURSO DIDÁCTICO INDISPENSABLE PARA LA ADECUADA EJECUCIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN Y PARA EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS.									
R07.1.1.3 ALQUILER DE SALONES Y/O ESPACIOS - SALONES, HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES) - HASTA 30 BENEFICIARIOS PARA FORMACIONES HASTA 30 BENEFICIARIOS. SALONES HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES)	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE AL ALQUILER DE SALONES DE HOTELES, SALONES EMPRESARIALES O ESPACIOS SIMILARES CON CAPACIDAD PARA ATENDER HASTA 30 BENEFICIARIOS POR GRUPO, CON EL PROPÓSITO DE DISPONER DE UN AMBIENTE DE APRENDIZAJE ADECUADO PARA EL DESARROLLO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PRESENCIAL. LA PROVISIÓN DE ESTE ESPACIO RESULTA NECESARIA PARA GARANTIZAR CONDICIONES APROPIADAS DE COMODIDAD, SEGURIDAD, ACCESIBILIDAD Y FUNCIONALIDAD DURANTE LA EJECUCIÓN DE LAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS PROGRAMADAS, CONFORME AL NÚMERO DE BENEFICIARIOS PREVISTO POR GRUPO. SE PRESUPUESTAN 8 HORAS DE UTILIZACIÓN DEL ESPACIO PARA EL ÚNICO GRUPO DE FORMACIÓN, DE ACUERDO CON LA DURACIÓN ESTABLECIDA PARA LA ACCIÓN FORMATIVA.	8	$ 390.000	$ 979.000	31.38%	$ 0	0.00%	$ 2.141.000	68.62%	**$ 3.120.000**
Subtotal rubros AF				**$ 13.391.000**	**79.52%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 3.449.000**	**20.48%**	**$ 16.840.000**

PRESUPUESTO TOTAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Subtotal rubros AF	$ 13.391.000	79.52%	$ 0	0.00%	$ 3.449.000	20.48%	**$ 16.840.000**
Gastos de operación	$ 1.680.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 1.680.000**
Transferencia — 1 benef. (5.00% de beneficiarios)	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 325.000	100.00%	**$ 325.000**
Total de la acción de formación	**$ 15.071.000**	**79.97%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 3.774.000**	**20.03%**	**$ 18.845.000**

SUBTOTAL RUBROS AF
$ 16.840.000

GASTOS DE OPERACIÓN
$ 1.680.000

TRANSFERENCIA
$ 325.000

VALOR TOTAL AF
$ 18.845.000

VALOR HORA × BENEFICIARIO **$ 115.750**

(Valor AF + Gastos de operación) / (N.º beneficiarios × horas por grupo) = $ 18.520.000 / (20 × 8)

6

ACCIÓN DE FORMACIÓN 6 DE LA FORMULACIÓN

↑ VOLVER AL LISTADO DE AF

GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES Y DISEÑO DE TABLEROS DE CONTROL PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA TOMA DE DECISIONES CORPORATIVAS

Valor total AF

$ 344.107.000

CURSO | VIRTUAL | 10 grupo(s) | 500 beneficiarios

INFORMACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONSECUTIVO
6

NECESIDAD ASOCIADA (N.º)
6

DIAGNÓSTICO ASOCIADO (N.º)
1

ENFOQUE DE LA AF
FORMACIÓN EN EL TRABAJO

PROBLEMA O NECESIDAD DETECTADA

EL RETO LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA: RIESGO DE PÉRDIDA DE COMPETITIVIDAD POR FALTA DE TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA OBTUVO 10,21%.EVIDENCIA NECESIDAD DE FORTALECER EN EMPRESAS AFILIADAS/ALIADAS CAPACIDADES DE GESTIÓN AVANZADA DE INFORMACIÓN PARA CONVERTIR DATOS DISPERSOS EN REPORTES, INDICADORES Y TABLEROS ÚTILES PARA SEGUIMIENTO Y DECISIONES; NO ATENDERLA LIMITA TRAZABILIDAD, CONTROL, EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD. LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA DARA RESPUESTA PARCIAL A ESTA NECESIDAD.

JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DETECTADA

LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA: RIESGO DE PÉRDIDA DE COMPETITIVIDAD POR FALTA DE TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA DE CAMACOES, ESTE RETO OBTUVO 10,21%, EVIDENCIANDO UNA NECESIDAD RELEVANTE DE FORMACIÓN PARA FORTALECER EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE SU CADENA PRODUCTIVA CAPACIDADES PARA GESTIONAR DATOS EMPRESARIALES, ESTRUCTURAR INFORMACIÓN, CONSTRUIR INDICADORES, ELABORAR REPORTES Y DISEÑAR TABLEROS ÚTILES PARA SEGUIMIENTO, CONTROL, PRODUCTIVIDAD Y TOMA DE DECISIONES.

LA NECESIDAD SE RELACIONA CON LA DIFICULTAD DE CONVERTIR INFORMACIÓN ADMINISTRATIVA, COMERCIAL, FINANCIERA, OPERATIVA, DE TALENTO HUMANO, CALIDAD, VENTAS, MARKETING, PRODUCCIÓN, TECNOLOGÍA Y SEGUIMIENTO EMPRESARIAL EN INSUMOS CLAROS, OPORTUNOS Y CONFIABLES PARA LA GESTIÓN. ESTA BRECHA PUEDE REFLEJARSE EN BASES DE DATOS DISPERSAS, REPORTES MANUALES, BAJA TRAZABILIDAD, LIMITADA INTEGRACIÓN ENTRE ÁREAS, AUSENCIA DE INDICADORES COMPARABLES, DEMORAS EN CONSOLIDACIÓN DE RESULTADOS Y DECISIONES BASADAS EN PERCEPCIONES MÁS QUE EN EVIDENCIA.

EL PLAN ESTRATÉGICO CAMACOES 2026 REFUERZA ESTA NECESIDAD AL CONTEMPLAR SEGUIMIENTO DE LEADS CON HERRAMIENTAS DIGITALES, REGISTRO DE RESULTADOS EN CRM, ACTUALIZACIÓN DE BASES DE DATOS, HOJA DE VIDA DIGITAL DE AFILIADOS, REVISIÓN DE CONTACTOS ESTRATÉGICOS, COTIZACIONES, ALIANZAS Y CONTROL DE INFORMACIÓN COMERCIAL. ESTO EVIDENCIA LA IMPORTANCIA DE FORMAR TALENTO CAPAZ DE CONVERTIR DATOS EMPRESARIALES DISPERSOS EN INFORMACIÓN ORGANIZADA, INDICADORES,

REPORTES Y TABLEROS PARA SEGUIMIENTO Y DECISIONES.

LA PERTINENCIA TAMBIÉN SE SOPORTA EN EL CONPES 4129, QUE RECONOCE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, EL USO DE DATOS Y LAS TECNOLOGÍAS DIGITALES COMO HABILITADORES DEL DESARROLLO PRODUCTIVO, Y PLANTEA FORTALECER CAPACIDADES DEL TALENTO HUMANO, CERRAR BRECHAS TECNOLÓGICAS, INCREMENTAR INNOVACIÓN EMPRESARIAL Y MEJORAR EFICIENCIA. A NIVEL INTERNACIONAL, EL BANCO MUNDIAL, EN EL WORLD DEVELOPMENT REPORT 2021: DATA FOR BETTER LIVES, SEÑALA QUE EL CRECIMIENTO DE LOS DATOS TRANSFORMA EL MUNDO, PERO GRAN PARTE DE SU VALOR PERMANECE DESAPROVECHADO, POR LO QUE SE REQUIEREN CAPACIDADES PARA PROTEGER, ORGANIZAR, INTERPRETAR Y UTILIZAR INFORMACIÓN CONFIABLE.

NO ATENDER ESTA NECESIDAD LIMITA LA TRAZABILIDAD DE PROCESOS, EL CONTROL DE RESULTADOS, LA INTEGRACIÓN DE INFORMACIÓN, LA OPORTUNIDAD DE LOS REPORTES, LA MEDICIÓN DE INDICADORES Y LA CAPACIDAD DE ANTICIPAR DESVIACIONES, RIESGOS U OPORTUNIDADES. TAMBIÉN MANTIENE CARGAS MANUALES, INCREMENTA ERRORES, DIFICULTA LA RENDICIÓN DE CUENTAS Y AFECTA LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DE EMPRESAS QUE REQUIEREN GESTIONAR INFORMACIÓN DE FORMA ÁGIL, CONFIABLE Y ORIENTADA A DECISIONES.

LA A.F. “GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES Y DISEÑO DE TABLEROS DE CONTROL PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA TOMA DE DECISIONES CORPORATIIVAS” SE RELACIONA DIRECTAMENTE CON ESTA NECESIDAD PORQUE PERMITIRÁ QUE LOS BENEFICIARIOS DESARROLLEN CAPACIDADES PARA ORGANIZAR DATOS EMPRESARIALES, DEPURAR INFORMACIÓN, ESTRUCTURAR BASES, DEFINIR INDICADORES, CONSTRUIR REPORTES, DISEÑAR TABLEROS DE CONTROL Y USAR INFORMACIÓN VISUAL PARA APOYAR DECISIONES EN ÁREAS COMO VENTAS, MARKETING, PRODUCCIÓN, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, FINANZAS, TECNOLOGÍA Y OTRAS FUNCIONES TRANSVERSALES.

LA FORMACIÓN DARÁ RESPUESTA PARCIAL PORQUE NO SUSTITUIRÁ SISTEMAS CORPORATIVOS COMPLETOS NI PROCESOS INTEGRALES DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL; SIN EMBARGO, SÍ FORTALECERÁ COMPETENCIAS PRÁCTICAS PARA GESTIONAR INFORMACIÓN EMPRESARIAL, AUTOMATIZAR PARCIALMENTE REPORTES, MEJORAR TRAZABILIDAD, VISUALIZAR INDICADORES, CONSTRUIR TABLEROS Y REDUCIR DEPENDENCIA DE PROCESOS MANUALES O DISPERSOS.

LAS UNIDADES TEMÁTICAS SE ALINEAN CON LA NECESIDAD PORQUE ABORDAN GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES, INDICADORES Y REPORTES, TABLEROS DE CONTROL, AUTOMATIZACIÓN DE INFORMACIÓN ASOCIADA A EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y USO DE DATOS PARA ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS, PRODUCTIVIDAD Y DECISIONES EMPRESARIALES. CON ELLO, LA ACCIÓN CONTRIBUIRÁ AL CIERRE PARCIAL DE LA BRECHA DE DIGITALIZACIÓN OPERATIVA, FACILITANDO QUE LAS EMPRESAS CONVIERTAN DATOS DISPERSOS EN INFORMACIÓN ÚTIL, TRAZABLE Y ACCIONABLE PARA MEJORAR PRODUCTIVIDAD, DESEMPEÑO, CONTROL DE GESTIÓN Y COMPETITIVIDAD.

FUENTES: HTTPS://WDR2021.WORLDBANK.ORG/ ;
HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/1QI3MBIONRWESTAYCRV0J7XHTTJYCEFLG?USP=SHARING

CAUSAS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

LAS CAUSAS QUE DAN ORIGEN A ESTA NECESIDAD SON:
1) DISPERSIÓN DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL Y BAJA ADOPCIÓN DE HERRAMIENTAS DIGITALES PARA

SEGUIMIENTO, CONTROL Y TOMA DE DECISIONES. EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES PERSISTEN BASES DE DATOS DESACTUALIZADAS, REPORTES MANUALES, DUPLICIDAD DE REGISTROS, BAJA TRAZABILIDAD E INFORMACIÓN POCO INTEGRADA ENTRE ÁREAS. ESTA SITUACIÓN LIMITA LA CAPACIDAD PARA CONSTRUIR INDICADORES, TABLEROS Y REPORTES OPORTUNOS, AFECTANDO PRODUCTIVIDAD, CONTROL DE GESTIÓN Y DECISIONES BASADAS EN EVIDENCIA.

2) BRECHAS DE COMPETENCIAS EN GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES, INDICADORES, REPORTES Y TABLEROS EN TRABAJADORES DE ÁREAS COMO VENTAS, MARKETING, PRODUCCIÓN, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, FINANZAS, TECNOLOGÍA Y OTRAS FUNCIONES TRANSVERSALES. AUNQUE ESTAS ÁREAS GENERAN INFORMACIÓN CLAVE PARA LA OPERACIÓN, MUCHAS VECES LOS TRABAJADORES NO CUENTAN CON CAPACIDADES SUFICIENTES PARA ORGANIZAR DATOS, DEPURARLOS, CONSOLIDARLOS, CONVERTIRLOS EN INDICADORES Y PRESENTARLOS EN TABLEROS ÚTILES PARA SEGUIMIENTO DE METAS, DESEMPEÑO, EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y PRODUCTIVIDAD.

3) LIMITADA AUTOMATIZACIÓN E INTEGRACIÓN DE INFORMACIÓN PARA LA GESTIÓN EMPRESARIAL, EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS. LA LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA, IDENTIFICADA EN EL DIAGNÓSTICO CAMACOES 2026 CON 10,21%, DIFICULTA REDUCIR CARGAS MANUALES, ANTICIPAR DESVIACIONES, MONITOREAR PROCESOS Y ARTICULAR INFORMACIÓN ENTRE ÁREAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA. ESTA CAUSA SE RELACIONA CON EL PLAN ESTRATÉGICO CAMACOES 2026, EL CONPES 4129 Y EL WORLD DEVELOPMENT REPORT 2021 DEL BANCO MUNDIAL, QUE RESALTAN EL VALOR DE LOS DATOS, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y LAS CAPACIDADES HUMANAS PARA CONVERTIR INFORMACIÓN EN DECISIONES, EFICIENCIA E INNOVACIÓN EMPRESARIAL.

FUENTES: HTTPS://WDR2021.WORLDBANK.ORG/ ; HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/1QI3MBIONRWESTAYCRV0J7XHTTJYCEFLG?USP=SHARING

EFECTOS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

SI NO SE LLEVA A CABO ESTA AF, EL IMPACTO SERÁ NEGATIVO PORQUE: 1 LOS TRABAJADORES DE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES CONTINUARÁN GESTIONANDO INFORMACIÓN EMPRESARIAL DE FORMA MANUAL, DISPERSA O FRAGMENTADA, SIN SUFICIENTES CAPACIDADES PARA ORGANIZAR DATOS, DEPURARLOS, CONSTRUIR INDICADORES, GENERAR REPORTES Y DISEÑAR TABLEROS DE SEGUIMIENTO. ESTO MANTENDRÁ BAJA TRAZABILIDAD, DUPLICIDAD DE REGISTROS, REPROCESOS, DEMORAS EN CONSOLIDACIÓN DE RESULTADOS Y DECISIONES BASADAS EN PERCEPCIONES MÁS QUE EN EVIDENCIA.

2 LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS PERDERÁN LA OPORTUNIDAD DE MEJORAR SU PRODUCTIVIDAD MEDIANTE EL USO DE DATOS EMPRESARIALES PARA CONTROLAR METAS, MONITOREAR DESEMPEÑO, ANTICIPAR DESVIACIONES, AUTOMATIZAR PARCIALMENTE REPORTES Y REDUCIR CARGAS OPERATIVAS EN ÁREAS COMO VTAS, MARKETING, PRODUCCIÓN, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, FINANZAS, TECNOLOGÍA Y OTRAS FUNCIONES TRANSVERSALES. ESTO PUEDE GENERAR MENOR EFICIENCIA, MAYOR RIESGO DE ERRORES Y BAJO APROVECHAMIENTO DE LA INFORMACIÓN DISPONIBLE.

3 SE PROFUNDIZARÁ LA LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA, IDENTIFICADA EN EL DIAGNÓSTICO CON 10,21%, AFECTANDO LA CAPACIDAD DE LAS ORGANIZACIONES PARA TRANSFORMAR DATOS DISPERSOS EN INFORMACIÓN ÚTIL, TRAZABLE Y ACCIONABLE. ESTA SITUACIÓN DEBILITA LA GESTIÓN EMPRESARIAL, LIMITA LA INTEGRACIÓN ENTRE ÁREAS, REDUCE LA OPORTUNIDAD DE LOS REPORTES Y DIFICULTA EL USO DE TABLEROS

PARA SEGUIMIENTO, CONTROL Y TOMA DE DECISIONES.

4 LAS EMPRESAS Y EL GREMIO VERÁN LIMITADA SU COMPETITIVIDAD FRENTE A ORGANIZACIO. QUE SÍ UTILIZAN DATOS, INDICADORES, REPORTES Y TABLEROS PARA MEJORAR EXP. DEL CLIENTE, EFICIENCIA CCIAL, CONTROL OPERATIVO, GESTIÓN DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y DECISIONES EMPRESARIALES. NO ATENDER ESTA BRECHA REDUCE LA CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN FRENTE A ENTORNOS MÁS DIGITALES, MEDIBLES Y ORIENTADOS A PRODUCTIVIDAD. FTES: HTTPS://WDR2021.WORLDBANK.ORG/ ; HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/1QI3MBIONRWESTAYCRV0J7XHTTJYCEFLG?USP=SHARING

OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

FORTALECER LAS COMPETENCIAS EN GESTIÓN, PREPARACIÓN, ANÁLISIS, VISUALIZACIÓN Y AUTOMATIZACIÓN DE DATOS EMPRESARIALES EN TRABAJADORES DE NIVEL MEDIO Y OPERATIVO, PARA QUE COMPRENDAN Y APLIQUEN HERRAMIENTAS DIGITALES ORIENTADAS A TRANSFORMAR BASES DE INFORMACIÓN EN REPORTES, INDICADORES Y TABLEROS ÚTILES PARA LA GESTIÓN, EL SEGUIMIENTO OPERATIVO, EL ANÁLISIS COMERCIAL, FINANCIERO, TECNOLÓGICO Y TOMA DE DECISIONES.

LA FORMACIÓN PERMITIRÁ QUE LOS PARTICIPANTES ORGANICEN INFORMACIÓN, DEPUREN DATOS, ESTRUCTUREN INDICADORES, CONSTRUYAN VISUALIZACIONES, AUTOMATICEN REPORTES BÁSICOS Y GENEREN TABLEROS DE CONTROL QUE FACILITEN EL MONITOREO DE PROCESOS, METAS, RESULTADOS Y OPORTUNIDADES DE MEJORA. CON ELLO, SE FORTALECERÁ LA CAPACIDAD DE CONVERTIR DATOS DISPERSOS EN INFORMACIÓN ÚTIL, COMPRENSIBLE Y TRAZABLE PARA LA GESTIÓN EMPRESARIAL.

ESTO CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD MEDIANTE LA REDUCCIÓN DE TIEMPOS DE CONSOLIDACIÓN DE INFORMACIÓN, DISMINUCIÓN DE REPROCESOS, MAYOR EFICIENCIA EN LA ELABORACIÓN DE REPORTES Y MEJOR SEGUIMIENTO DE ACTIVIDADES, INDICADORES Y RESULTADOS. ASIMISMO, APORTARÁ AL AUMENTO DE LA COMPETITIVIDAD ORGANIZACIONAL AL FORTALECER LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN DATOS, LA CAPACIDAD DE RESPUESTA FRENTE A CAMBIOS DEL ENTORNO, LA MEJORA DE PROCESOS INTERNOS Y EL USO ESTRATÉGICO DE INFORMACIÓN PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES, RIESGOS Y NECESIDADES DE GESTIÓN.

ESTA AF DA RESPUESTA PARCIAL A LA NECESIDAD DETECTADA Y A LOS RETOS DE FORMACIÓN DEL GREMIO, ALINEÁNDOSE AL OBJETO SOCIAL DE CAMACOES, PORQUE CONTRIBUYE A LA NECESIDAD DETECTADA Y A LOS RETOS DE FORMACIÓN DEL GREMIO, , PORQUE CONTRIBUYE AL FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, LA PRODUCTIVIDAD, LA INNOVACIÓN Y LA GENERACIÓN DE VALOR PARA EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA, MEDIANTE EL CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO EN ANÁLISIS DE DATOS, TABLEROS DE CONTROL Y TOMA DE DECISIONES EMPRESARIALES.

JUSTIFICACIÓN (FORMACIÓN EN EL PUESTO DE TRABAJO)

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, DENOMINADA “GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES Y DISEÑO DE TABLEROS DE CONTROL PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA TOMA DE DECISIONES CORPORATIVAS”, SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ, ANTIOQUIA, ATLÁNTICO, NARIÑO, NORTE DE SANTANDER, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA MODALIDAD PERMITE AMPLIAR EL ACCESO DE TRABAJADORES UBICADOS EN DIFERENTES REGIONES, FACILITAR SU PARTICIPACIÓN SIN AFECTAR LA OPERACIÓN DIARIA DE LAS EMPRESAS Y FORTALECER CAPACIDADES COMUNES EN GESTIÓN DE DATOS, INDICADORES, REPORTES Y TABLEROS DE CONTROL.

LA SELECCIÓN TERRITORIAL RESPONDE AL CARÁCTER GREMIAL, MULTISECTORIAL Y NACIONAL DE CAMACOES, ASÍ COMO A SU EXPERIENCIA PREVIA EN ACCIONES DE FORMACIÓN CON COBERTURA EN DISTINTOS DEPARTAMENTOS DEL PAÍS. ADEMÁS, ESTOS TERRITORIOS CONCENTRAN DINÁMICAS EMPRESARIALES RELEVANTES PARA EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA QUE REQUIEREN MEJORAR LA TRAZABILIDAD DE LA INFORMACIÓN, LA MEDICIÓN DE RESULTADOS Y LA TOMA DE DECISIONES CORPORATIVAS BASADAS EN DATOS.

LA ACCIÓN ES PERTINENTE PORQUE MUCHAS EMPRESAS AÚN GESTIONAN INFORMACIÓN DISPERSA, DUPLICADA O POCO ESTRUCTURADA, LO QUE LIMITA EL SEGUIMIENTO OPORTUNO DE PROCESOS DE VENTAS, SERVICIOS, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, FINANZAS Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE. POR ELLO, LOS PARTICIPANTES APRENDERÁN A DIAGNOSTICAR EL ESTADO DE SUS DATOS, ESTRUCTURAR BASES, DEPURAR REGISTROS, AUTOMATIZAR ACTUALIZACIONES, DEFINIR KPI, CONSTRUIR INDICADORES, GENERAR REPORTES Y DISEÑAR TABLEROS DE CONTROL CON VISUALIZACIONES, ALERTAS, FILTROS Y NIVELES DE ACCESO SEGÚN EL ROL OCUPACIONAL.

LA PARTICIPACIÓN DEL BANCO DE OCCIDENTE, CON PRESENCIA EMPRESARIAL EN BOGOTÁ, MEDELLÍN, CALI Y BARRANQUILLA, FORTALECE LA PERTINENCIA DE LA ACCIÓN AL CONECTAR LA FORMACIÓN CON PROCESOS REALES DE GESTIÓN CORPORATIVA, SEGUIMIENTO DE INDICADORES, SERVICIO AL CLIENTE Y TOMA DE DECISIONES EN ORGANIZACIONES CON OPERACIÓN NACIONAL.

EN CONSECUENCIA, LA AF CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS, AL FORTALECER EL USO ESTRATÉGICO DE DATOS, INDICADORES Y TABLEROS PARA MONITOREAR PROCESOS, IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE MEJORA, REDUCIR TIEMPOS DE CONSOLIDACIÓN MANUAL Y SUSTENTAR DECISIONES ORIENTADAS AL DESEMPEÑO EMPRESARIAL.

DATOS DEL EVENTO

EVENTO DE FORMACIÓN
CURSO

MODALIDAD DE FORMACIÓN
VIRTUAL

METODOLOGÍA DE FORMACIÓN
TEÓRICO - PRÁCTICA

GRUPOS Y BENEFICIARIOS

N.° DE HORAS POR GRUPO
20

N.° DE GRUPOS
10

BENEFICIARIOS PRESENCIALES / GRUPO
0

BENEFICIARIOS VIRTUALES / GRUPO
50

TOTAL DE HORAS DE LA AF
200

TOTAL DE BENEFICIARIOS DE LA AF
500

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

ÁREAS FUNCIONALES

VENTAS | MARKETING

RECURSOS HUMANOS, OPERACIÓN, CALIDAD, APOYO ADMINISTRATIVO, SERVICIO, GESTIÓN DOCUMENTAL Y SOPORTE ORGANIZACIONAL.

FINANZAS | TECNOLOGÍA

JUSTIFICACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES

LAS ÁREAS FUNCIONALES PROPUESTAS SON RESPONSABLES DE LA GESTIÓN DE INFORMACIÓN, INDICADORES, REPORTES, TABLEROS, TRAZABILIDAD Y TOMA DE DECISIONES; POR TANTO, AL PARTICIPAR EN LA A.F. “GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES Y DISEÑO DE TABLEROS DE CONTROL PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA TOMA DE DECISIONES CORPORATIIVAS”, FORTALECERÁN CAPACIDADES PARA ORGANIZAR DATOS, DEPURAR INFORMACIÓN, CONSTRUIR INDICADORES, VISUALIZAR RESULTADOS Y CONVERTIR DATOS DISPERSOS EN INSUMOS ÚTILES PARA SEGUIMIENTO, CONTROL Y DECISIONES EMPRESARIALES.

LA SELECCIÓN RESPONDE TAMBIÉN A LA PARTICIPACIÓN PREVISTA DE UN NÚMERO SIGNIFICATIVO DE COLABORADORES DEL BANCO DE OCCIDENTE, EMPRESA AFILIADA A CAMACOES. ESTA PARTICIPACIÓN JUSTIFICA INCLUIR ÁREAS COMO VENTAS, FINANZAS, TECNOLOGÍA, MARKETING, CALIDAD, RECURSOS HUMANOS, PRODUCCIÓN Y OTRO, DADO QUE EN UNA ENTIDAD FINANCIERA ESTAS FUNCIONES GENERAN, PROCESAN Y USAN DATOS PARA GESTIÓN COMERCIAL, CONTROL OPERATIVO, REPORTES, EXPERIENCIA DEL CLIENTE, TRAZABILIDAD Y TOMA DE DECISIONES.

VENTAS REQUIERE DATOS SOBRE CLIENTES, METAS, PRODUCTOS Y RESULTADOS COMERCIALES. MARKETING USA INFORMACIÓN PARA CAMPAÑAS, SEGMENTACIÓN Y MEDICIÓN DE RESULTADOS. FINANZAS ANALIZA DATOS PARA CONTROL, REPORTES E INDICADORES. TECNOLOGÍA APOYA LA ESTRUCTURACIÓN, INTEGRACIÓN Y OPERACIÓN DE HERRAMIENTAS DIGITALES. RECURSOS HUMANOS GESTIONA INFORMACIÓN DE TALENTO, FORMACIÓN Y DESEMPEÑO. CALIDAD CONTROLA PROCESOS, DESVIACIONES Y MEJORA CONTINUA. PRODUCCIÓN, ENTENDIDA COMO GESTIÓN OPERATIVA Y PRODUCCIÓN DE SERVICIOS, REQUIERE SEGUIMIENTO DE TIEMPOS, VOLÚMENES Y EFICIENCIA. OTRO CUBRE APOYO ADMINISTRATIVO, SERVICIO, GESTIÓN DOCUMENTAL Y SOPORTE ORGANIZACIONAL.

LA RELACIÓN DE ESTAS ÁREAS CON LA ACCIÓN ES DIRECTA PORQUE TODAS PRODUCEN, REGISTRAN, PROCESAN O UTILIZAN INFORMACIÓN EMPRESARIAL PARA CONTROLAR RESULTADOS, ANTICIPAR DESVIACIONES, MEJORAR PROCESOS Y TOMAR DECISIONES OPORTUNAS. ESTA SELECCIÓN ES COHERENTE CON LOS NIVELES MEDIO Y OPERATIVO Y CON LOS CUOC DEFINIDOS, ASOCIADOS A CAJEROS BANCARIOS, ASESORES FINANCIEROS, ASISTENTES ADMINISTRATIVOS, ANALISTAS FINANCIEROS, GESTIÓN ORGANIZACIONAL, ASISTENTES FINANCIEROS, MERCADEO Y FORMACIÓN.

EN CONJUNTO, ESTAS ÁREAS REPRESENTAN PROCESOS CRÍTICOS PARA ENTIDADES FINANCIERAS Y EMPRESAS DEL SECTOR TRANSVERSAL QUE REQUIEREN FORTALECER SU DIGITALIZACIÓN OPERATIVA, REDUCIR REPROCESOS, MEJORAR TRAZABILIDAD, OPTIMIZAR TIEMPOS DE CONSOLIDACIÓN DE INFORMACIÓN Y USAR TABLEROS PARA PRODUCTIVIDAD, CONTROL Y DECISIONES EMPRESARIALES.

NIVELES OCUPACIONALES

MEDIO | OPERATIVO

JUSTIFICACIÓN DE NIVELES OCUPACIONALES

SE INCLUYE EL NIVEL OPERATIVO COMO BENEFICIARIO PORQUE SE INVOLUCRA DIRECTAMENTE EN EL REGISTRO, CONSULTA, ACTUALIZACIÓN, VALIDACIÓN Y CONSOLIDACIÓN INICIAL DE INFORMACIÓN EN PROCESOS COMERCIALES, FINANCIEROS, ADMINISTRATIVOS, DE SERVICIO, CALIDAD, TECNOLOGÍA Y SOPORTE, SIENDO RESPONSABLE DE ALIMENTAR BASES DE DATOS, REGISTRAR OPERACIONES, GENERAR INSUMOS PARA REPORTES Y APOYAR LA TRAZABILIDAD DE LA INFORMACIÓN. DE ESTA MANERA, LA ACCIÓN DE FORMACIÓN LES PERMITIRÁ MEJORAR SU DESEMPEÑO EN ORGANIZACIÓN DE DATOS, DEPURACIÓN DE INFORMACIÓN, USO DE HERRAMIENTAS DIGITALES, CONSTRUCCIÓN BÁSICA DE REPORTES, INTERPRETACIÓN DE INDICADORES Y APOYO A TABLEROS DE SEGUIMIENTO Y CONTROL.

SE INCLUYE EL NIVEL MEDIO COMO BENEFICIARIO PORQUE SE INVOLUCRA DIRECTAMENTE EN LA COORDINACIÓN, SUPERVISIÓN, ANÁLISIS Y SEGUIMIENTO DE PROCESOS EN VENTAS, MARKETING, PRODUCCIÓN ENTENDIDA COMO GESTIÓN OPERATIVA DE SERVICIOS, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, FINANZAS, TECNOLOGÍA Y OTRAS FUNCIONES TRANSVERSALES, SIENDO RESPONSABLE DE CONSOLIDAR INFORMACIÓN, VALIDAR REPORTES, MONITOREAR INDICADORES, CONTROLAR RESULTADOS Y PREPARAR INSUMOS PARA DECISIONES. DE ESTA MANERA, LA ACCIÓN LES PERMITIRÁ MEJORAR SU DESEMPEÑO EN GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES, ESTRUCTURACIÓN DE INFORMACIÓN, DISEÑO DE INDICADORES, ELABORACIÓN DE REPORTES, USO DE TABLEROS Y TOMA DE DECISIONES BASADA EN INFORMACIÓN TRAZABLE.

LA INCLUSIÓN DE LOS NIVELES OPERATIVO Y MEDIO PERMITIRÁ ABORDAR LA PROBLEMÁTICA DESDE QUIENES REGISTRAN, PRODUCEN Y ACTUALIZAN INFORMACIÓN, Y QUIENES LA CONSOLIDAN, INTERPRETAN Y USAN PARA SEGUIMIENTO, CONTROL Y DECISIONES. ESTA ARTICULACIÓN ES PERTINENTE FRENTE A LA PARTICIPACIÓN PREVISTA DE UN NÚMERO SIGNIFICATIVO DE COLABORADORES DEL BANCO DE OCCIDENTE, EMPRESA AFILIADA A CAMACOES, CUYOS PROCESOS COMERCIALES, FINANCIEROS, ADMINISTRATIVOS, TECNOLÓGICOS, DE SERVICIO Y CONTROL REQUIEREN INFORMACIÓN CONFIABLE, INDICADORES CLAROS, REPORTES OPORTUNOS Y TABLEROS PARA APOYAR LA PRODUCTIVIDAD.

POR TANTO, AL PARTICIPAR EN LA ACCIÓN “GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES Y DISEÑO DE TABLEROS DE CONTROL PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA TOMA DE DECISIONES CORPORATIIVAS”, LOS BENEFICIARIOS FORTALECERÁN CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y CAPACIDADES PARA ORGANIZAR DATOS, DEPURAR INFORMACIÓN, CONSTRUIR INDICADORES, GENERAR REPORTES, VISUALIZAR RESULTADOS, AUTOMATIZAR PARCIALMENTE FLUJOS DE INFORMACIÓN Y USAR TABLEROS COMO APOYO A LA GESTIÓN, IMPACTANDO SUS FUNCIONES, OPTIMIZANDO PROCESOS, REDUCIENDO REPROCESOS, MEJORANDO TRAZABILIDAD Y CONTRIBUYENDO A LA PRODUCTIVIDAD, EFICIENCIA OPERATIVA, TOMA DE DECISIONES Y COMPETITIVIDAD.

OCUPACIONES CUOC

42110 - CAJEROS DE BANCOS Y AFINES | 24120 - ASESORES FINANCIEROS Y DE INVERSIONES | 33431 - ASISTENTES ADMINISTRATIVOS | 24130 - ANALISTAS FINANCIEROS | 24210 - PROFESIONALES Y ANALISTAS DE GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN | 33120 - ANALISTAS Y ASISTENTES FINANCIEROS PRÉSTAMOS Y CRÉDITOS

24311 - PROFESIONALES EN MERCADEO Y PUBLICIDAD

24241 - PROFESIONALES DE FORMACIÓN Y DESARROLLO DE PERSONAL

DATOS NUMÉRICOS DE BENEFICIARIOS

TRABAJADORES MUJERES
280

EN CONDICIÓN DE DISCAPACIDAD
0

EMPRESAS CON MODELO BIC
0

MIPYMES (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS MIPYMES
175

N.º DE TRABAJADORES DE EMPRESAS MIPYMES
350

JUSTIFICACIÓN MIPYMES Y TRABAJADORES A BENEFICIAR

LA PARTICIPACIÓN DE 175 MIPYMES Y 350 TRABAJADORES DE MIPYMES EN ESTA ACCION DE FORMACIÓN EVIDENCIA QUE ESTE SEGMENTO EMPRESARIAL HA TENIDO UNA PARTICIPACIÓN SIGNIFICATIVA EN LOS PROCESOS DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA PROMOVIDOS POR EL GREMIO.

LOS TRABAJADORES DE MIPYMES RESULTAN BENEFICIARIOS ESTRATÉGICOS DE ESTA ACCIÓN, PORQUE ESTAS EMPRESAS SUELEN ENFRENTAR MAYORES LIMITACIONES PARA ADOPTAR HERRAMIENTAS DIGITALES, ESTRUCTURAR BASES DE DATOS, CONSTRUIR INDICADORES, GENERAR REPORTES OPORTUNOS Y UTILIZAR TABLEROS DE SEGUIMIENTO PARA LA TOMA DE DECISIONES. ESTA SITUACIÓN INCREMENTA LA DEPENDENCIA DE PROCESOS MANUALES, DISPERSIÓN DE INFORMACIÓN, REPROCESOS, BAJA TRAZABILIDAD Y LIMITADA CAPACIDAD PARA MEDIR RESULTADOS COMERCIALES, FINANCIEROS, OPERATIVOS, DE TALENTO HUMANO, CALIDAD, SERVICIO Y GESTIÓN EMPRESARIAL.

LA ACCIÓN RESPONDE A LA NECESIDAD ASOCIADA A LA LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA, IDENTIFICADA EN EL DIAGNÓSTICO CAMACOES 2026 CON 10,21%, LA CUAL AFECTA LA CAPACIDAD DE LAS EMPRESAS PARA TRANSFORMAR DATOS DISPERSOS EN INFORMACIÓN ORGANIZADA, CONFIABLE Y ACCIONABLE. EN EL CASO DE LAS MIPYMES, ESTA BRECHA PUEDE TENER MAYOR IMPACTO PORQUE LIMITA SU PRODUCTIVIDAD, DIFICULTA EL CONTROL DE METAS, REDUCE LA OPORTUNIDAD DE LOS REPORTES Y AFECTA LA CAPACIDAD DE COMPETIR FRENTE A ORGANIZACIONES CON MAYOR MADUREZ DIGITAL.

LA FORMACIÓN PERMITIRÁ QUE TRABAJADORES DE MIPYMES FORTALEZCAN CAPACIDADES PARA ORGANIZAR DATOS, DEPURAR INFORMACIÓN, ESTRUCTURAR BASES, CONSTRUIR INDICADORES, ELABORAR REPORTES, VISUALIZAR RESULTADOS Y USAR TABLEROS DE CONTROL COMO APOYO AL SEGUIMIENTO, CONTROL Y TOMA DE DECISIONES. ESTO CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA EFICIENCIA OPERATIVA, REDUCIR REPROCESOS, FORTALECER LA TRAZABILIDAD, OPTIMIZAR TIEMPOS DE CONSOLIDACIÓN DE INFORMACIÓN Y PROMOVER UNA CULTURA DE DECISIONES BASADA EN EVIDENCIA.

SU PARTICIPACIÓN CONTRIBUIRÁ A LA PRODUCTIVIDAD DE LAS MIPYMES AL MEJORAR EL USO DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL PARA CONTROLAR PROCESOS, MONITOREAR DESEMPEÑO Y ANTICIPAR DESVIACIONES. ASIMISMO, APORTARÁ A SU COMPETITIVIDAD AL FORTALECER CAPACIDADES DIGITALES PRÁCTICAS, MEJORAR LA GESTIÓN INTERNA, AUMENTAR LA CAPACIDAD DE RESPUESTA Y FACILITAR

DECISIONES MÁS OPORTUNAS EN ENTORNOS EMPRESARIALES CADA VEZ MÁS DIGITALES, MEDIBLES Y ORIENTADOS A RESULTADOS.

CADENA PRODUCTIVA (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS DE LA CADENA PRODUCTIVA

125

N.º DE TRABAJADORES DE LA CADENA PRODUCTIVA

250

JUSTIFICACIÓN CADENA PRODUCTIVA

LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS DE LA AF PERTENECEN AL SECTOR TRANSVERSAL, REPRESENTADO POR CAMACOES, EN LA MEDIDA EN QUE EL GREMIO ARTICULA EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA DE DIFERENTES ACTIVIDADES ECONÓMICAS. ESTAS ORGANIZACIONES CUMPLEN UN PAPEL ESTRATÉGICO EN LA GENERACIÓN DE VALOR EMPRESARIAL, LA GESTIÓN DE INFORMACIÓN, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, EL FORTALECIMIENTO DE SERVICIOS, LA EFICIENCIA OPERATIVA Y LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN DATOS.

LA SELECCIÓN DE LOS BENEFICIARIOS RESPONDE A BRECHAS DE TALENTO HUMANO DIGITAL, LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA, GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES, CONSTRUCCIÓN DE INDICADORES, GENERACIÓN DE REPORTES, DISEÑO DE TABLEROS Y USO DE INFORMACIÓN PARA PRODUCTIVIDAD Y DECISIONES. ESTAS BRECHAS AFECTAN LA CAPACIDAD DE CONVERTIR DATOS DISPERSOS EN INFORMACIÓN ORGANIZADA, TRAZABLE Y ACCIONABLE PARA CONTROLAR RESULTADOS, HACER SEGUIMIENTO A METAS Y ANTICIPAR DESVIACIONES.

LOS BENEFICIARIOS CORRESPONDEN PRINCIPALMENTE A TRABAJADORES DE VENTAS, MARKETING, PRODUCCIÓN, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, FINANZAS, TECNOLOGÍA Y OTRO, EN NIVELES OPERATIVO Y MEDIO. SU PARTICIPACIÓN ES PERTINENTE PORQUE REGISTRAN, PROCESAN, CONSOLIDAN Y UTILIZAN INFORMACIÓN EMPRESARIAL PARA REPORTES, INDICADORES, SEGUIMIENTO COMERCIAL, CONTROL OPERATIVO, SERVICIO AL CLIENTE, GESTIÓN ADMINISTRATIVA, FINANCIERA Y TECNOLÓGICA. ADEMÁS, SE PREVÉ LA PARTICIPACIÓN DE UN NÚMERO SIGNIFICATIVO DE COLABORADORES DEL BANCO DE OCCIDENTE, EMPRESA AFILIADA A CAMACOES, LO CUAL REFUERZA LA PERTINENCIA DE INCLUIR PERFILES VINCULADOS A SERVICIOS FINANCIEROS, GESTIÓN COMERCIAL, ATENCIÓN, ANÁLISIS, SOPORTE ADMINISTRATIVO, MERCADEO, FORMACIÓN Y CONTROL DE GESTIÓN.

LA AF IMPACTARÁ ESLABONES DE LA CADENA PRODUCTIVA ASOCIADOS A SERVICIOS EMPRESARIALES Y FINANCIEROS, COMERCIALIZACIÓN, GESTIÓN DE CLIENTES, SOPORTE ADMINISTRATIVO, SOPORTE TECNOLÓGICO, TALENTO HUMANO, CALIDAD, GESTIÓN OPERATIVA DE SERVICIOS, SEGUIMIENTO COMERCIAL, EXPERIENCIA DE CLIENTE Y GESTIÓN ORGANIZACIONAL.

LA PARTICIPACIÓN DE ESTOS ESLABONES PERMITIRÁ FORTALECER ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS MEDIANTE EL USO DE DATOS, INDICADORES, REPORTES Y TABLEROS PARA MEJORAR TRAZABILIDAD, COORDINACIÓN ENTRE ÁREAS, SEGUIMIENTO DE RESULTADOS, EFICIENCIA EN LA GESTIÓN DE INFORMACIÓN Y TOMA DE DECISIONES BASADA EN EVIDENCIA. ESTO FACILITARÁ MAYOR CONTROL DE METAS, REDUCCIÓN DE REPROCESOS, OPORTUNIDAD EN REPORTES, MEJOR GESTIÓN COMERCIAL Y ADMINISTRATIVA, Y MAYOR CAPACIDAD DE RESPUESTA FRENTE A CLIENTES, ALIADOS Y PROCESOS INTERNOS.

FINALMENTE, LA AF CONTRIBUIRÁ AL CIERRE DE BRECHAS DE TALENTO HUMANO EN DIGITALIZACIÓN

OPERATIVA, GESTIÓN DE DATOS, TABLEROS DE CONTROL, PRODUCTIVIDAD, TRAZABILIDAD Y DECISIONES EMPRESARIALES, GENERANDO MAYOR VALOR AGREGADO, ARTICULACIÓN ENTRE ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA Y CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN FRENTE AL ENTORNO EMPRESARIAL, FINANCIERO, TECNOLÓGICO Y COMPETITIVO.

ECONOMÍA CAMPESINA (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

ECONOMÍA POPULAR (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

SECTORES Y SUBSECTORES DEL BENEFICIARIO

SECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

TRANSVERSAL

SUBSECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

TRANSVERSAL

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SECTOR(ES)

TRANSVERSAL

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SUBSECTOR(ES)

TRANSVERSAL

JUSTIFICACIÓN DE SECTORES Y SUBSECTORES

SE SELECCIONA EL SECTOR TRANSVERSAL Y EL SUBSECTOR TRANSVERSAL PORQUE CAMACOES, COMO GREMIO EMPRESARIAL, ARTICULA EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA PERTENECIENTES A DIFERENTES ACTIVIDADES ECONÓMICAS. EN ESTE CONTEXTO, LAS NECESIDADES RELACIONADAS CON GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES, CONSTRUCCIÓN DE INDICADORES, GENERACIÓN DE REPORTES, DISEÑO DE TABLEROS Y TOMA DE DECISIONES NO CORRESPONDEN A UN ÚNICO SECTOR PRODUCTIVO, SINO QUE SON TRANSVERSALES A ORGANIZACIONES QUE REQUIEREN FORTALECER SU DIGITALIZACIÓN OPERATIVA, PRODUCTIVIDAD, TRAZABILIDAD Y CAPACIDAD DE GESTIÓN.

LA SELECCIÓN ES PERTINENTE PORQUE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN “GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES Y DISEÑO DE TABLEROS DE CONTROL PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA TOMA DE DECISIONES CORPORATIIVAS” DESARROLLA COMPETENCIAS APLICABLES A MÚLTIPLES SECTORES, EMPRESAS Y ÁREAS FUNCIONALES. LA GESTIÓN DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL ES NECESARIA EN PROCESOS COMERCIALES, FINANCIEROS, ADMINISTRATIVOS, TECNOLÓGICOS, DE TALENTO HUMANO, CALIDAD, SERVICIO AL CLIENTE, SEGUIMIENTO OPERATIVO, MERCADEO Y CONTROL DE GESTIÓN, INDEPENDIENTEMENTE DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA ORGANIZACIÓN.

LA CLASIFICACIÓN TAMBIÉN ES COHERENTE CON LA PARTICIPACIÓN PREVISTA DE UN NÚMERO SIGNIFICATIVO DE COLABORADORES DEL BANCO DE OCCIDENTE, EMPRESA AFILIADA A CAMACOES, CUYOS PROCESOS FINANCIEROS, COMERCIALES, ADMINISTRATIVOS, TECNOLÓGICOS, DE SERVICIO, ANÁLISIS, MERCADEO, FORMACIÓN Y CONTROL REQUIEREN INFORMACIÓN CONFIABLE, REPORTES OPORTUNOS, INDICADORES CLAROS Y TABLEROS PARA APOYAR DECISIONES. ESTA PARTICIPACIÓN REFUERZA LA PERTINENCIA DE INCLUIR PERFILES VINCULADOS A SERVICIOS FINANCIEROS, SIN QUE LA TEMÁTICA PIERDA SU CARÁCTER TRANSVERSAL.

ADICIONALMENTE, LA ACCIÓN RESPONDE A LA NECESIDAD IDENTIFICADA COMO LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA, PRIORIZADA EN EL DIAGNÓSTICO CAMACOES 2026 CON 10,21%, ASOCIADA A LA DIFICULTAD DE CONVERTIR DATOS DISPERSOS EN INFORMACIÓN ORGANIZADA, TRAZABLE Y ACCIONABLE. ESTA BRECHA AFECTA DE MANERA TRANSVERSAL A EMPRESAS QUE REQUIEREN MEJORAR SEGUIMIENTO DE METAS, CONTROL DE RESULTADOS, EXPERIENCIA DEL CLIENTE, EFICIENCIA OPERATIVA, GESTIÓN COMERCIAL, GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y TOMA DE DECISIONES BASADA EN EVIDENCIA.

EN CONSECUENCIA, LA SELECCIÓN DEL SECTOR Y SUBSECTOR TRANSVERSAL PERMITE BENEFICIAR TRABAJADORES DE DISTINTAS EMPRESAS Y FUNCIONES ORGANIZACIONALES QUE PRODUCEN, REGISTRAN, PROCESAN O UTILIZAN INFORMACIÓN PARA MEJORAR DESEMPEÑO, PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD. ESTA CLASIFICACIÓN CONTRIBUYE AL CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO DIGITAL, FORTALECE CAPACIDADES PRÁCTICAS PARA EL USO DE DATOS EMPRESARIALES Y FAVORECE LA MODERNIZACIÓN DE PROCESOS EN EL ECOSISTEMA EMPRESARIAL ARTICULADO POR CAMACOES.

UNIDADES TEMÁTICAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN (5)

UT N.º 1 — GESTIÓN AVANZADA DE DATOS EMPRESARIALES

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
2	2	4

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	4

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) DIAGNÓSTICO DEL ESTADO ACTUAL DE LOS DATOS EMPRESARIALES: IDENTIFICACIÓN DE FUENTES, FORMATOS DISPERSOS Y BRECHAS DE CALIDAD QUE LIMITAN LA TRAZABILIDAD.

2) ESTRUCTURACIÓN Y NORMALIZACIÓN DE BASES DE DATOS MEDIANTE TABLAS RELACIONALES E INTEGRIDAD REFERENCIAL.
3) DEPURACIÓN Y TRANSFORMACIÓN DE DATOS CON HERRAMIENTAS OFIMÁTICAS: VALIDACIÓN, ELIMINACIÓN DE DUPLICADOS Y ESTANDARIZACIÓN DE REGISTROS TRANSACCIONALES.
4) MODELADO BÁSICO DE DATOS PARA CONSULTA EFICIENTE: RELACIONES ENTRE INFORMACIÓN DE VENTAS, GESTIÓN OPERATIVA DE SERVICIOS, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD Y FINANZAS.
5) AUTOMATIZACIÓN DE LA ACTUALIZACIÓN DE DATOS MEDIANTE CONEXIONES DINÁMICAS Y TABLAS ESTRUCTURADAS PARA EL SEGUIMIENTO OPORTUNO DE PROCESOS EMPRESARIALES.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE GESTIONAR DATOS EMPRESARIALES PARA MEJORAR SU CALIDAD, TRAZABILIDAD Y DISPONIBILIDAD, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE DIAGNÓSTICO, ESTRUCTURACIÓN, NORMALIZACIÓN, DEPURACIÓN, VALIDACIÓN, MODELADO BÁSICO Y ACTUALIZACIÓN DE BASES DE DATOS, EN PROCESOS EMPRESARIALES TRANSVERSALES Y DE SERVICIOS FINANCIEROS.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

INFOGRAFÍA | LECTURA DE TEXTOS | TAREAS INDIVIDUALES | MAPAS CONCEPTUALES | FORO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 2 — CONSTRUCCIÓN DE INDICADORES Y REPORTES

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
2	2	4

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	4

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) DEFINICIÓN Y SELECCIÓN DE KPI ALINEADOS A VENTAS, MARKETING, PRODUCCIÓN, RECURSOS HUMANOS Y CALIDAD, FINANZAS.
2) CONSTRUCCIÓN DE INDICADORES CON FÓRMULAS AVANZADAS: VARIACIONES, TASAS DE CUMPLIMIENTO, EFICIENCIA OPERATIVA Y PRODUCTIVIDAD POR ÁREA.
3) DISEÑO DE PLANTILLAS ESTANDARIZADAS DE REPORTE: ENCABEZADO, PERIODO, INDICADOR, META, RESULTADO Y ANÁLISIS DE DESVIACIÓN.
4) GENERACIÓN AUTOMATIZADA DE REPORTES MEDIANTE TABLAS DINÁMICAS Y FUNCIONES DE AGREGACIÓN, REDUCIENDO TIEMPOS DE CONSOLIDACIÓN MANUAL.
5) VALIDACIÓN E INTERPRETACIÓN DE REPORTES PARA SUSTENTAR RECOMENDACIONES ANTE EQUIPOS DE TRABAJO Y NIVELES DE COORDINACIÓN..

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE CONSTRUIR INDICADORES Y REPORTES DE GESTIÓN PARA EL SEGUIMIENTO DE METAS, RESULTADOS Y DESVIACIONES, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE CRITERIOS DE MEDICIÓN, FÓRMULAS APLICADAS, PLANTILLAS ESTANDARIZADAS, TABLAS DINÁMICAS, FUNCIONES DE AGREGACIÓN E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS, EN ÁREAS COMERCIALES, OPERATIVAS, FINANCIERAS, DE TALENTO HUMANO Y CALIDAD.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

INFOGRAFÍA | LECTURA DE TEXTOS | TAREAS INDIVIDUALES | MAPAS CONCEPTUALES | FORO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 3 — TABLEROS DE CONTROL PARA DECISIONES

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
2	2	4

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	4

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) ARQUITECTURA DE TABLEROS DE CONTROL: CAPAS DE INFORMACIÓN, JERARQUÍA VISUAL Y SEGMENTACIÓN POR ÁREA O USUARIO.
2) CONSTRUCCIÓN DE VISUALIZACIONES AVANZADAS [GRÁFICOS DINÁMICOS, MAPAS DE CALOR, VELOCÍMETROS] VINCULADAS A LOS INDICADORES DEFINIDOS.
3) CONFIGURACIÓN DE ALERTAS VISUALES Y SEMÁFOROS QUE SEÑALEN DESVIACIONES CRÍTICAS EN VENTAS, PRODUCCIÓN Y CALIDAD EN TIEMPO REAL.
4) INTERACTIVIDAD Y SEGURIDAD: FILTROS DINÁMICOS, SEGMENTADORES Y NIVELES DE ACCESO DIFERENCIADOS SEGÚN ROL OCUPACIONAL.
5) PRUEBA, AJUSTE Y PRESENTACIÓN DEL TABLERO ANTE EQUIPOS DE TRABAJO CON BASE EN ESCENARIOS REALES.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE DISEÑAR TABLEROS DE CONTROL ORIENTADOS AL MONITOREO DE INDICADORES Y TOMA DE DECISIONES, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE ESTRUCTURAS VISUALES, GRÁFICOS DINÁMICOS, TARJETAS KPI, MAPAS DE CALOR, FILTROS, SEGMENTADORES, SEMÁFOROS Y CRITERIOS BÁSICOS DE SEGURIDAD, EN PROCESOS DE SEGUIMIENTO, CONTROL DE GESTIÓN Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS EMPRESARIALES.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

INFOGRAFÍA | LECTURA DE TEXTOS | TAREAS INDIVIDUALES | MAPAS CONCEPTUALES | FORO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 4 — AUTOMATIZACIÓN DE LA GESTIÓN DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
2	2	4

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	4

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) MAPEO DEL CICLO DE EXPERIENCIA DEL CLIENTE: PUNTOS DE CONTACTO, MOMENTOS CRÍTICOS Y DATOS SUSCEPTIBLES DE AUTOMATIZACIÓN.
2) CONFIGURACIÓN DE FLUJOS AUTOMATIZADOS DE COMUNICACIÓN [CRM BÁSICO, FORMULARIOS INTELIGENTES, RESPUESTAS AUTOMÁTICAS] APLICADOS AL CAJERO Y ÁREAS AFINES.
3) INTEGRACIÓN DE DATOS DE CLIENTES CON LOS TABLEROS: MÉTRICAS DE SATISFACCIÓN, TIEMPOS DE RESPUESTA Y TASAS DE RESOLUCIÓN.
4) AUTOMATIZACIÓN DE ENCUESTAS DE SATISFACCIÓN: DISEÑO, RECOLECCIÓN MASIVA Y PROCESAMIENTO AUTOMATIZADO PARA RETROALIMENTACIÓN CONTINUA.
5) EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE LA AUTOMATIZACIÓN: REDUCCIÓN DE TIEMPOS, ERRORES Y COSTOS EN LA GESTIÓN MANUAL DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE AUTOMATIZAR FLUJOS BÁSICOS DE INFORMACIÓN ASOCIADOS A LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MAPEO DE PUNTOS DE CONTACTO, FORMULARIOS, RESPUESTAS AUTOMÁTICAS, ENCUESTAS DE SATISFACCIÓN, INTEGRACIÓN DE DATOS Y TABLEROS DE SEGUIMIENTO, EN PROCESOS DE ATENCIÓN, SERVICIO, VENTAS, MARKETING Y CALIDAD.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

INFOGRAFÍA | LECTURA DE TEXTOS | TAREAS INDIVIDUALES | MAPAS CONCEPTUALES | FORO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 5 — ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS, ECONOMÍA POPULAR Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

ARTICULACIÓN CON EL TERRITORIO

Articulación: ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS, ECONOMÍA POPULAR Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
2	2	4

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	4

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) CARACTERIZACIÓN DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS: ROL DE LAS MIPYMES EN LA CADENA DE VALOR LOCAL Y SU POSICIÓN COMPETITIVA TERRITORIAL.
2) RELACIÓN ENTRE DATOS, FORMALIZACIÓN, COOPERACIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL EN EMPRESAS, MIPYMES Y ACTORES DE ECONOMÍA POPULAR.
3) APLICACIÓN DE LOS TABLEROS E INDICADORES AL MONITOREO DEL DESEMPEÑO COMPETITIVO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA EN SU ENTORNO.
4) IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE MEJORA EN PRODUCTIVIDAD Y DIGITALIZACIÓN MEDIANTE DATOS CONSOLIDADOS.
5) FORMULACIÓN DE UN PLAN DE ACCIÓN DE CORTO PLAZO PARA FORTALECER PRODUCTIVIDAD, ARTICULACIÓN TERRITORIAL Y COMPETITIVIDAD MEDIANTE EL USO DE DATOS Y TABLEROS.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE ANALIZAR ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y OPORTUNIDADES DE COMPETITIVIDAD TERRITORIAL CON APOYO DE DATOS EMPRESARIALES, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE INDICADORES, TABLEROS, IDENTIFICACIÓN DE ACTORES, ANÁLISIS DE BRECHAS DE DIGITALIZACIÓN Y FORMULACIÓN DE ACCIONES DE MEJORA, EN EMPRESAS, MIPYMES Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA VINCULADOS AL ECOSISTEMA CAMACOES.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

INFOGRAFÍA | LECTURA DE TEXTOS | TAREAS INDIVIDUALES | MAPAS CONCEPTUALES | FORO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

ALINEACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RETO NACIONAL

TECNOLOGÍAS DIGITALES, INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD (BASES DEL PLAN NACIONAL DE

COMPONENTE ESTRATÉGICO

USO Y APROPIACIÓN DE TECNOLOGÍAS DIGITALES.

DESARROLLO, COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA 2022 – 2026)

JUSTIFICACIÓN DE LA ALINEACIÓN

LA AF SE ALINEA DIRECTAMENTE CON EL RETO NACIONAL “TECNOLOGÍAS DIGITALES, INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD” Y SU COMPONENTE “USO Y APROPIACIÓN DE TECNOLOGÍAS DIGITALES”. ESTA ARTICULACIÓN RESPONDE DIRECTAMENTE A LA NECESIDAD DE MITIGAR LA BRECHA DE LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA, PRIORIZADA CON UN 10,21% EN EL DIAGNÓSTICO SECTORIAL DE CAMACOES. ESTA BRECHA EXPONE A LAS EMPRESAS A LA PÉRDIDA DE COMPETITIVIDAD POR LA FALTA DE TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA Y BAJA MADUREZ EN ANALÍTICA DE DATOS. LA ACCIÓN CAPACITA DE MANERA INTEGRAL A LOS NIVELES OPERATIVO Y MEDIO EN ÁREAS CRÍTICAS COMO VENTAS, FINANZAS, TECNOLOGÍA, MARKETING, CALIDAD, RECURSOS HUMANOS, PRODUCCIÓN (OPERACIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS) Y OTROS ROLES ADMINISTRATIVOS DEL BANCO DE OCCIDENTE Y DEMÁS ENTIDADES ALIADAS. AL HABILITAR A CAJEROS, ASESORES FINANCIEROS, ASISTENTES Y ANALISTAS EN LA GESTIÓN DE INFORMACIÓN ESTRUCTURADA, SE DEMOCRATIZA EL USO DE LA ANALÍTICA DE DATOS PARA DESCENTRALIZAR EL CONTROL DE PROCESOS Y GARANTIZAR DECISIONES BASADAS EN EVIDENCIAS CONCRETAS QUE IMPULSEN LA PRODUCTIVIDAD GENERAL DEL GREMIO.

LA COHERENCIA DE LA ACCIÓN CON EL COMPONENTE DE APROPIACIÓN TECNOLÓGICA SE MATERIALIZA RIGUROSAMENTE EN SUS CINCO UNIDADES TEMÁTICAS. LA UNIDAD 1 (GESTIÓN AVANZADA DE DATOS EMPRESARIALES) TRANSFIERE COMPETENCIAS PARA DIAGNOSTICAR FUENTES DISPERSAS Y NORMALIZAR BASES DE DATOS MEDIANTE RELACIONES DE INTEGRIDAD. LA UNIDAD 2 (CONSTRUCCIÓN DE INDICADORES Y REPORTES) PROFUNDIZA EN EL DISEÑO SISTEMÁTICO DE KPIS PARA EVALUAR DESVIACIONES CRÍTICAS DE PROCESOS EN TIEMPO RÉCORD. LA UNIDAD 3 (TABLEROS DE CONTROL PARA DECISIONES) HABILITA EN EL DESARROLLO DE ARQUITECTURAS VISUALES INTERACTIVAS CON ALERTAS SEMAFÓRICAS. LA UNIDAD 4 (AUTOMATIZACIÓN DE LA GESTIÓN DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE) INTEGRA FLUJOS AUTOMATIZADOS DE COMUNICACIÓN COMO CRM BÁSICO, ENCUESTAS Y MÉTRICAS DE SATISFACCIÓN EN TIEMPO DE RESPUESTA. FINALMENTE, LA UNIDAD 5 (DATOS PARA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL) APORTA HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS TERRITORIAL, PERMITIENDO A LOS BENEFICIARIOS MAPEAR ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y DISEÑAR PLANES DE ACCIÓN PARA ROBUSTECER A LAS MIPYMES Y LA ECONOMÍA POPULAR LOCAL MEDIANTE DATOS.

LA TRANSFERENCIA DE ESTAS COMPETENCIAS GENERA UN IMPACTO INMEDIATO EN LA EFICIENCIA DE LAS ORGANIZACIONES PARTICIPANTES. AL UNIFICAR LOS DATOS DISPERSOS EN REPORTES ESTRUCTURADOS Y TABLEROS INTERACTIVOS, LAS EMPRESAS OPTIMIZAN LA TRAZABILIDAD OPERATIVA, ANTICIPAN FALLAS DE SERVICIO Y REDUCEN SIGNIFICATIVAMENTE EL VOLUMEN DE REPROCESOS. LA AUTOMATIZACIÓN DEL PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN LIBERA CAPACIDAD OPERATIVA PARA QUE LOS COLABORADORES DEL NIVEL MEDIO Y OPERATIVO ASUMAN ROLES ANALÍTICOS Y PREVENTIVOS. EN CONCLUSIÓN, LA ACCIÓN RESPONDE DE MANERA CONTUNDENTE AL RETO NACIONAL AL DOTAR AL TALENTO HUMANO DE CAPACIDADES METODOLÓGICAS AVANZADAS PARA CONVERTIR LA DIGITALIZACIÓN EN UNA VENTAJA COMPETITIVA MEDIBLE, ELEVANDO LOS NIVELES DE PRODUCTIVIDAD, LA EFICIENCIA INTERNA Y EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL.

JUSTIFICACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA

LA AF SE CLASIFICA COMO FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA AL CONSTITUIR UN PROGRAMA DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA DE ALTO NIVEL QUE ABORDA DE MANERA DIRECTA BRECHAS ANALÍTICAS COMPLEJAS EN EL SECTOR PRODUCTIVO. ESTA INTERVENCIÓN SE ENFOCA DE FORMA RIGUROSA EN LA

PROFESIONALIZACIÓN DE LOS TRABAJADORES EN LOS NIVELES OPERATIVO Y MEDIO DE ÁREAS TRANSVERSALES COMO FINANZAS, CALIDAD, MARKETING, VENTAS, RECURSOS HUMANOS Y OPERACIONES DE EMPRESAS DEL SECTOR FINANCIERO Y MULTISECTORIAL, COMO EL BCO DE OCCIDENTE. FRENTE A LA BRECHA PRIORIZADA DE LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA (10,21%), ESTA FORMACIÓN DOTA A PERFILES DE ALTA RESPONSABILIDAD ANALÍTICA —COMO ASESORES FINANCIEROS, CAJEROS, ASISTENTES Y COORDINADORES— DE CAPACIDADES METODOLÓGICAS Y COMPETENCIAS AVANZADAS EN GOBERNANZA DE DATOS Y ANALÍTICA VISUAL, PERMITIÉNDOLES ESTRUCTURAR, VALIDAR Y MODELAR FLUJOS DE INFORMACIÓN DISPERSOS PARA CONVERTIRLOS EN HERRAMIENTAS DE MONITOREO EN TIEMPO REAL, LO QUE ELEVA EL ESTÁNDAR COMPETITIVO Y OPTIMIZA LOS NIVELES DE PRODUCTIVIDAD DEL TALENTO HUMANO.

EL RIGOR TÉCNICO DE SUS 5 UNIDADES CURRICULARES CERTIFICA LA ALTA ESPECIALIZACIÓN METODOLÓGICA DE LA PROPUESTA, LA CUAL TRASCIENDE EL USO BÁSICO DE HERRAMIENTAS Y SE ADENTRA EN LA INGENIERÍA DE LA INFORMACIÓN APLICADA. LA UNIDAD 1 CAPACITA EN EL MODELADO DE BASES DE DATOS TRANSACCIONALES, NORMALIZACIÓN DE TABLAS RELACIONALES Y PARAMETRIZACIÓN DE CONEXIONES DINÁMICAS. LA UNIDAD 2 INTRODUCE COMPETENCIAS SOFISTICADAS DE CÁLCULO ESTADÍSTICO Y FINANCIERO PARA DISEÑAR INDICADORES COMPLEJOS DE VARIACIÓN, CUMPLIMIENTO Y TASAS DE DESVIACIÓN OPERATIVA. LA UNIDAD 3 ENSEÑA EL DESARROLLO DE ARQUITECTURAS JERÁRQUICAS DE INFORMACIÓN PARA TABLEROS DE CONTROL DINÁMICOS, INCORPORANDO SEGMENTACIÓN DE DATOS, REGLAS LÓGICAS DE VISUALIZACIÓN Y CONFIGURACIÓN AVANZADA DE NIVELES DE ACCESO SEGURO POR ROL. LA UNIDAD 4 ESPECIALIZA EN EL DISEÑO DE FLUJOS INTEGRADOS DE AUTOMATIZACIÓN PARA LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y LA GESTIÓN DE BASES RELACIONALES DE CRM. POR ÚLTIMO, LA UNIDAD 5 TRANSFIERE SABERES AVANZADOS DE ANALÍTICA DE DATOS APLICADOS AL ENTORNO MACROECONÓMICO REGIONAL, PERMITIENDO EL DIAGNÓSTICO DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS COMPLEJOS.

ESTA INTERVENCIÓN GENERA UN IMPACTO DIRECTO Y MEDIBLE EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS ORGANIZACIONES AL OPTIMIZAR SIGNIFICATIVAMENTE LA TRAZABILIDAD OPERATIVA, AUTOMATIZAR LA CONSOLIDACIÓN DE INFORMACIÓN GERENCIAL Y AGILIZAR LOS CICLOS DE TOMA DE DECISIONES CORPORATIVAS BAJO ESCENARIOS DE INCERTIDUMBRE. LA ESTRUCTURA PEDAGÓGICA PROPUESTA GARANTIZA QUE EL CONOCIMIENTO TÉCNICO SE TRANSFIERA DIRECTAMENTE A LA OPERACIÓN DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO PARTICIPANTES, SOFISTICANDO LOS PROCESOS DIARIOS Y PROMOVIENDO LA TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA DE LOS BENEFICIARIOS. DE ESTE MODO, LA AF SE CONSOLIDA BAJO UN ESTÁNDAR DE ALTA EXIGENCIA ACADÉMICA Y APLICABILIDAD PRÁCTICA, RESPONDIENDO CON ABSOLUTA PRECISIÓN A LAS DIRECTRICES Y OBJETIVOS DE SOFISTICACIÓN QUE RIGEN EL PROGRAMA DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA.

IMPACTO EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR

1. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTARÁ EN CAPACIDAD DE GESTIONAR DATOS EMPRESARIALES PARA MEJORAR SU CALIDAD, TRAZABILIDAD Y DISPONIBILIDAD, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE DIAGNÓSTICO, ESTRUCTURACIÓN, NORMALIZACIÓN, DEPURACIÓN, VALIDACIÓN, MODELADO BÁSICO Y ACTUALIZACIÓN DE BASES DE DATOS, EN PROCESOS EMPRESARIALES TRANSVERSALES. ESTO INCIDIRÁ POSITIVAMENTE EN SU DESEMPEÑO PORQUE REDUCIRÁ ERRORES, DUPLICIDADES Y REPROCESOS EN EL MANEJO DE INFORMACIÓN, Y FAVORECERÁ LA APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS EN TAREAS COMO DEPURAR BASES DE DATOS, ACTUALIZAR REGISTROS, VALIDAR INFORMACIÓN Y CONSOLIDAR DATOS PARA REPORTES.

2. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTARÁ EN CAPACIDAD DE CONSTRUIR INDICADORES Y REPORTES DE GESTIÓN PARA EL SEGUIMIENTO DE METAS, RESULTADOS Y DESVIACIONES, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE CRITERIOS DE MEDICIÓN, FÓRMULAS APLICADAS, PLANTILLAS ESTANDARIZADAS, TABLAS DINÁMICAS, FUNCIONES DE AGREGACIÓN E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS, EN ÁREAS COMERCIALES, OPERATIVAS, FINANCIERAS, DE TALENTO HUMANO Y CALIDAD. ESTO MEJORARÁ SU DESEMPEÑO PORQUE PERMITIRÁ MONITOREAR AVANCES, IDENTIFICAR DESVIACIONES Y SUSTENTAR RECOMENDACIONES, APLICANDO LO APRENDIDO EN TAREAS COMO ELABORAR REPORTES PERIÓDICOS, CALCULAR INDICADORES, COMPARAR METAS FRENTE A RESULTADOS Y PRESENTAR HALLAZGOS A EQUIPOS DE TRABAJO.
3. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTARÁ EN CAPACIDAD DE DISEÑAR TABLEROS DE CONTROL ORIENTADOS AL MONITOREO DE INDICADORES Y TOMA DE DECISIONES, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE ESTRUCTURAS VISUALES, GRÁFICOS DINÁMICOS, TARJETAS KPI, MAPAS DE CALOR, FILTROS, SEGMENTADORES, SEMÁFOROS Y CRITERIOS BÁSICOS DE SEGURIDAD, EN PROCESOS DE SEGUIMIENTO, CONTROL DE GESTIÓN Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS EMPRESARIALES. ESTO IMPACTARÁ SU DESEMPEÑO PORQUE FACILITARÁ LA LECTURA RÁPIDA DE INFORMACIÓN, EL SEGUIMIENTO DE ALERTAS Y LA COMUNICACIÓN DE RESULTADOS, APLICANDO CONOCIMIENTOS EN TAREAS COMO CONSTRUIR TABLEROS, ACTUALIZAR VISUALIZACIONES, CONFIGURAR FILTROS Y PRESENTAR AVANCES DE GESTIÓN.
4. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTARÁ EN CAPACIDAD DE AUTOMATIZAR FLUJOS BÁSICOS DE INFORMACIÓN ASOCIADOS A LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MAPEO DE PUNTOS DE CONTACTO, FORMULARIOS, RESPUESTAS AUTOMÁTICAS, ENCUESTAS DE SATISFACCIÓN, INTEGRACIÓN DE DATOS Y TABLEROS DE SEGUIMIENTO, EN PROCESOS DE ATENCIÓN, SERVICIO, VENTAS, MARKETING Y CALIDAD. ESTO FORTALECERÁ SU DESEMPEÑO PORQUE REDUCIRÁ TIEMPOS DE RESPUESTA, CARGAS MANUALES Y PÉRDIDA DE INFORMACIÓN, FAVORECIENDO TAREAS COMO REGISTRAR SOLICITUDES, CONSOLIDAR RESPUESTAS, APLICAR ENCUESTAS, HACER SEGUIMIENTO A CASOS Y GENERAR REPORTES DE SERVICIO.
5. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTARÁ EN CAPACIDAD DE ANALIZAR ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y OPORTUNIDADES DE COMPETITIVIDAD TERRITORIAL CON APOYO DE DATOS EMPRESARIALES, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE INDICADORES, TABLEROS, IDENTIFICACIÓN DE ACTORES, ANÁLISIS DE BRECHAS DE DIGITALIZACIÓN Y FORMULACIÓN DE ACCIONES DE MEJORA, EN EMPRESAS, MIPYMES Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA VINCULADOS AL ECOSISTEMA CAMACOES. ESTO INCIDIRÁ EN SU DESEMPEÑO PORQUE PERMITIRÁ RELACIONAR DATOS INTERNOS CON OPORTUNIDADES DE ARTICULACIÓN, PRODUCTIVIDAD Y MEJORA TERRITORIAL, APLICANDO CONOCIMIENTOS EN TAREAS COMO IDENTIFICAR ACTORES DE CADENA, ANALIZAR BRECHAS, PRIORIZAR OPORTUNIDADES Y FORMULAR PLANES DE ACCIÓN DE CORTO PLAZO.

IMPACTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

1. LOS DOS PRINCIPALES RESULTADOS DE IMPACTO DE LA FORMACIÓN EN LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS Y DEL GREMIO Y QUE ESTÁN DIRECTAMENTE RELACIONADOS CON ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SON: A) REDUCCIÓN DE REPROCESOS, DUPLICIDADES, ERRORES Y TIEMPOS DE CONSOLIDACIÓN DE INFORMACIÓN, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE DEPURACIÓN, NORMALIZACIÓN, VALIDACIÓN, ESTRUCTURACIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE BASES DE DATOS EMPRESARIALES; Y B) MEJORA EN EL SEGUIMIENTO INTERNO DE METAS, RESULTADOS Y DESVIACIONES, MEDIANTE LA CONSTRUCCIÓN DE INDICADORES, REPORTES, TABLEROS DE CONTROL Y

AUTOMATIZACIONES BÁSICAS QUE FACILITEN EL MONITOREO DE PROCESOS COMERCIALES, FINANCIEROS, ADMINISTRATIVOS, TECNOLÓGICOS, DE TALENTO HUMANO, CALIDAD Y GESTIÓN OPERATIVA DE SERVICIOS. ESTOS RESULTADOS ESTÁN ALINEADOS CON EL OBJETIVO DE LA AF, PORQUE FORTALECEN COMPETENCIAS PRÁCTICAS PARA GESTIONAR DATOS EMPRESARIALES, CONSTRUIR INDICADORES, GENERAR REPORTES, DISEÑAR TABLEROS Y APLICAR AUTOMATIZACIONES BÁSICAS ORIENTADAS A MEJORAR EFICIENCIA, TRAZABILIDAD, CONTROL DE GESTIÓN Y TOMA DE DECISIONES. TAMBIÉN SE RELACIONAN DIRECTAMENTE CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS DE GESTIÓN AVANZADA DE DATOS EMPRESARIALES, CONSTRUCCIÓN DE INDICADORES Y REPORTES, TABLEROS DE CONTROL PARA DECISIONES Y AUTOMATIZACIÓN DE LA GESTIÓN DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE, Y SON COHERENTES CON BENEFICIARIOS DE NIVELES OPERATIVO Y MEDIO, QUIENES REGISTRAN, PROCESAN, CONSOLIDAN Y UTILIZAN INFORMACIÓN EN SUS PUESTOS DE TRABAJO

2. LOS DOS PRINCIPALES RESULTADOS DE IMPACTO DE LA FORMACIÓN EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS Y DEL GREMIO Y QUE ESTÁN DIRECTAMENTE RELACIONADOS CON ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SON: A) MEJORA EN LA CAPACIDAD DE RESPUESTA FRENTE A CLIENTES, USUARIOS Y ALIADOS, AL CONTAR CON TRABAJADORES CAPACES DE USAR DATOS, REPORTES, TABLEROS Y FLUJOS BÁSICOS DE AUTOMATIZACIÓN PARA HACER SEGUIMIENTO A SOLICITUDES, TIEMPOS DE ATENCIÓN, SATISFACCIÓN, OPORTUNIDADES COMERCIALES Y CALIDAD DEL SERVICIO; Y B) FORTALECIMIENTO DEL POSICIONAMIENTO EMPRESARIAL FRENTE AL MERCADO, AL DISPONER DE INFORMACIÓN MÁS CONFIABLE Y VISUAL PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES, ANTICIPAR NECESIDADES DE CLIENTES, MEJORAR DECISIONES COMERCIALES, SUSTENTAR PROPUESTAS DE VALOR Y ARTICULAR ACCIONES CON ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA Y DEL TERRITORIO. ESTOS RESULTADOS ESTÁN ALINEADOS CON EL OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, PORQUE PERMITEN QUE LOS BENEFICIARIOS CONVIERTAN DATOS DISPERSOS EN INFORMACIÓN ÚTIL PARA MEJORAR LA RELACIÓN CON CLIENTES, LA OPORTUNIDAD DEL SERVICIO, LA GESTIÓN COMERCIAL Y LA CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN FRENTE A ENTORNOS MÁS DIGITALES Y COMPETITIVOS. SE RELACIONAN CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS DE TABLEROS DE CONTROL PARA DECISIONES, AUTOMATIZACIÓN DE LA GESTIÓN DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y DATOS PARA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL, Y SON COHERENTES CON EL PERFIL DE BENEFICIARIOS DE EMPRESAS AFILIADAS A CAMACOES, INCLUIDO UN NÚMERO SIGNIFICATIVO DE COLABORADORES DEL BANCO DE OCCIDENTE, CUYOS PROCESOS COMERCIALES, FINANCIEROS, ADMINISTRATIVOS, TECNOLÓGICOS Y DE SERVICIO INCIDEN DIRECTAMENTE EN LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE, LA CONFIANZA, LA OPORTUNIDAD DE RESPUESTA Y LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL.

COBERTURA — LUGARES DE EJECUCIÓN (10 GRUPOS)

Grupo 1

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOGOTÁ D.C	50

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN DENOMINADA “GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES Y DISEÑO DE TABLEROS DE CONTROL PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA TOMA DE DECISIONES CORPORATIVAS” SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ D.C., ANTIOQUIA, ATLÁNTICO, NARIÑO, NORTE DE SANTANDER, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA MODALIDAD AMPLÍA EL ACCESO DE TRABAJADORES

DE DISTINTAS REGIONES, FACILITA SU PARTICIPACIÓN SIN AFECTAR LA OPERACIÓN DIARIA Y FORTALECE CAPACIDADES EN GESTIÓN DE DATOS, INDICADORES, REPORTES Y TABLEROS DE CONTROL.

LOS LUGARES DE EJECUCIÓN PLANTEADOS RESPONDEN ESTRATÉGICAMENTE A LA UBICACIÓN DE LAS OPERACIONES DE LAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES. REALIZAR LA FORMACIÓN EN ESTOS DEPARTAMENTOS FACILITA EL ACCESO Y MINIMIZA LOS TIEMPOS DE DESPLAZAMIENTO DE LOS TRABAJADORES BENEFICIARIOS, GARANTIZANDO EL CUMPLIMIENTO DE LA META DE COBERTURA TRAZADA. ADEMÁS, LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE VINCULAR EMPRESAS CON OPERACIÓN REGIONAL Y NACIONAL.

BOGOTÁ D.C. SE PRIORIZA POR SER EL PRINCIPAL NODO INSTITUCIONAL Y EMPRESARIAL DE CAMACOES. ANTIOQUIA SE INCLUYE POR LA PRESENCIA EMPRESARIAL EN MEDELLÍN Y LOS ANTECEDENTES DE RELACIONAMIENTO Y AGENDAS COMERCIALES DE LA CÁMARA. ATLÁNTICO SE SUSTENTA EN LA ARTICULACIÓN PREVIA CON ACTORES EMPRESARIALES DE BARRANQUILLA Y SU PARTICIPACIÓN EN PROCESOS FORMATIVOS. SANTANDER Y NORTE DE SANTANDER SE JUSTIFICAN POR EL RELACIONAMIENTO DESARROLLADO EN BUCARAMANGA Y LA VINCULACIÓN DE EMPRESAS DE AMBOS DEPARTAMENTOS A ESPACIOS COMERCIALES Y DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL. VALLE DEL CAUCA SE PRIORIZA POR LA PRESENCIA DE EMPRESAS AFILIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA EN CALI, ENTRE ELLAS EL BANCO DE OCCIDENTE, Y POR SUS ANTECEDENTES DE FORMACIÓN Y RELACIONAMIENTO TERRITORIAL. NARIÑO SE INCLUYE POR LA PARTICIPACIÓN COMPROBADA DE TRABAJADORES EN PROYECTOS ANTERIORES DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA. LOS SIETE DEPARTAMENTOS HICIERON PARTE DE LA COBERTURA DEL PFCE 2025, EVIDENCIANDO CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y CONTINUIDAD TERRITORIAL.

LA ACCIÓN ES PERTINENTE PORQUE MUCHAS EMPRESAS AÚN GESTIONAN INFORMACIÓN DISPERSA, DUPLICADA O POCO ESTRUCTURADA, LO QUE LIMITA EL SEGUIMIENTO DE VENTAS, SERVICIOS, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, FINANZAS Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE. POR ELLO, LOS PARTICIPANTES APRENDERÁN A DIAGNOSTICAR SUS DATOS, ESTRUCTURAR Y DEPURAR BASES, AUTOMATIZAR ACTUALIZACIONES, DEFINIR KPI, GENERAR REPORTES Y DISEÑAR TABLEROS CON VISUALIZACIONES, ALERTAS, FILTROS Y NIVELES DE ACCESO SEGÚN EL ROL OCUPACIONAL.

EL BANCO DE OCCIDENTE, CON PRESENCIA EN BOGOTÁ, MEDELLÍN, CALI Y BARRANQUILLA, CONECTA LA FORMACIÓN CON PROCESOS REALES DE SEGUIMIENTO DE INDICADORES, SERVICIO AL CLIENTE Y TOMA DE DECISIONES.

EN CONSECUENCIA, LA AF CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD MEDIANTE EL USO ESTRATÉGICO DE DATOS, LA REDUCCIÓN DE TIEMPOS DE CONSOLIDACIÓN MANUAL, EL MONITOREO OPORTUNO DE RESULTADOS Y LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN INFORMACIÓN CONFIABLE.

Grupo 2

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOGOTÁ D.C	50

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN DENOMINADA “GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES Y DISEÑO DE TABLEROS DE CONTROL PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA TOMA DE DECISIONES CORPORATIVAS” SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ D.C., ANTIOQUIA, ATLÁNTICO, NARIÑO, NORTE DE SANTANDER, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA MODALIDAD AMPLÍA EL ACCESO DE TRABAJADORES DE DISTINTAS REGIONES, FACILITA SU PARTICIPACIÓN SIN AFECTAR LA OPERACIÓN DIARIA Y FORTALECE CAPACIDADES EN GESTIÓN DE DATOS, INDICADORES, REPORTES Y TABLEROS DE CONTROL.

LOS LUGARES DE EJECUCIÓN PLANTEADOS RESPONDEN ESTRATÉGICAMENTE A LA UBICACIÓN DE LAS OPERACIONES DE LAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES. REALIZAR LA FORMACIÓN EN ESTOS DEPARTAMENTOS FACILITA EL ACCESO Y MINIMIZA LOS TIEMPOS DE DESPLAZAMIENTO DE LOS TRABAJADORES BENEFICIARIOS, GARANTIZANDO EL CUMPLIMIENTO DE LA META DE COBERTURA TRAZADA. ADEMÁS, LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE VINCULAR EMPRESAS CON OPERACIÓN REGIONAL Y NACIONAL.

BOGOTÁ D.C. SE PRIORIZA POR SER EL PRINCIPAL NODO INSTITUCIONAL Y EMPRESARIAL DE CAMACOES. ANTIOQUIA SE INCLUYE POR LA PRESENCIA EMPRESARIAL EN MEDELLÍN Y LOS ANTECEDENTES DE RELACIONAMIENTO Y AGENDAS COMERCIALES DE LA CÁMARA. ATLÁNTICO SE SUSTENTA EN LA ARTICULACIÓN PREVIA CON ACTORES EMPRESARIALES DE BARRANQUILLA Y SU PARTICIPACIÓN EN PROCESOS FORMATIVOS. SANTANDER Y NORTE DE SANTANDER SE JUSTIFICAN POR EL RELACIONAMIENTO DESARROLLADO EN BUCARAMANGA Y LA VINCULACIÓN DE EMPRESAS DE AMBOS DEPARTAMENTOS A ESPACIOS COMERCIALES Y DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL. VALLE DEL CAUCA SE PRIORIZA POR LA PRESENCIA DE EMPRESAS AFILIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA EN CALI, ENTRE ELLAS EL BANCO DE OCCIDENTE, Y POR SUS ANTECEDENTES DE FORMACIÓN Y RELACIONAMIENTO TERRITORIAL. NARIÑO SE INCLUYE POR LA PARTICIPACIÓN COMPROBADA DE TRABAJADORES EN PROYECTOS ANTERIORES DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA. LOS SIETE DEPARTAMENTOS HICIERON PARTE DE LA COBERTURA DEL PFCE 2025, EVIDENCIANDO CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y CONTINUIDAD TERRITORIAL.

LA ACCIÓN ES PERTINENTE PORQUE MUCHAS EMPRESAS AÚN GESTIONAN INFORMACIÓN DISPERSA, DUPLICADA O POCO ESTRUCTURADA, LO QUE LIMITA EL SEGUIMIENTO DE VENTAS, SERVICIOS, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, FINANZAS Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE. POR ELLO, LOS PARTICIPANTES APRENDERÁN A DIAGNOSTICAR SUS DATOS, ESTRUCTURAR Y DEPURAR BASES, AUTOMATIZAR ACTUALIZACIONES, DEFINIR KPI, GENERAR REPORTES Y DISEÑAR TABLEROS CON VISUALIZACIONES, ALERTAS, FILTROS Y NIVELES DE ACCESO SEGÚN EL ROL OCUPACIONAL.

EL BANCO DE OCCIDENTE, CON PRESENCIA EN BOGOTÁ, MEDELLÍN, CALI Y BARRANQUILLA, CONECTA LA FORMACIÓN CON PROCESOS REALES DE SEGUIMIENTO DE INDICADORES, SERVICIO AL CLIENTE Y TOMA DE DECISIONES.

EN CONSECUENCIA, LA AF CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD MEDIANTE EL USO ESTRATÉGICO DE DATOS, LA REDUCCIÓN DE TIEMPOS DE CONSOLIDACIÓN MANUAL, EL MONITOREO OPORTUNO DE RESULTADOS Y LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN INFORMACIÓN CONFIABLE.

Grupo 3

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOGOTÁ D.C	30
VALLE DEL CAUCA	20

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN DENOMINADA “GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES Y DISEÑO DE TABLEROS DE CONTROL PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA TOMA DE DECISIONES CORPORATIVAS” SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ D.C., ANTIOQUIA, ATLÁNTICO, NARIÑO, NORTE DE SANTANDER, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA MODALIDAD AMPLÍA EL ACCESO DE TRABAJADORES DE DISTINTAS REGIONES, FACILITA SU PARTICIPACIÓN SIN AFECTAR LA OPERACIÓN DIARIA Y FORTALECE CAPACIDADES EN GESTIÓN DE DATOS, INDICADORES, REPORTES Y TABLEROS DE CONTROL.

LOS LUGARES DE EJECUCIÓN PLANTEADOS RESPONDEN ESTRATÉGICAMENTE A LA UBICACIÓN DE LAS OPERACIONES DE LAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES. REALIZAR LA FORMACIÓN EN ESTOS DEPARTAMENTOS FACILITA EL ACCESO Y MINIMIZA LOS TIEMPOS DE DESPLAZAMIENTO DE LOS TRABAJADORES BENEFICIARIOS, GARANTIZANDO EL CUMPLIMIENTO DE LA META DE COBERTURA TRAZADA. ADEMÁS, LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE VINCULAR EMPRESAS CON OPERACIÓN REGIONAL Y NACIONAL.

BOGOTÁ D.C. SE PRIORIZA POR SER EL PRINCIPAL NODO INSTITUCIONAL Y EMPRESARIAL DE CAMACOES. ANTIOQUIA SE INCLUYE POR LA PRESENCIA EMPRESARIAL EN MEDELLÍN Y LOS ANTECEDENTES DE RELACIONAMIENTO Y AGENDAS COMERCIALES DE LA CÁMARA. ATLÁNTICO SE SUSTENTA EN LA ARTICULACIÓN PREVIA CON ACTORES EMPRESARIALES DE BARRANQUILLA Y SU PARTICIPACIÓN EN PROCESOS FORMATIVOS. SANTANDER Y NORTE DE SANTANDER SE JUSTIFICAN POR EL RELACIONAMIENTO DESARROLLADO EN BUCARAMANGA Y LA VINCULACIÓN DE EMPRESAS DE AMBOS DEPARTAMENTOS A ESPACIOS COMERCIALES Y DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL. VALLE DEL CAUCA SE PRIORIZA POR LA PRESENCIA DE EMPRESAS AFILIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA EN CALI, ENTRE ELLAS EL BANCO DE OCCIDENTE, Y POR SUS ANTECEDENTES DE FORMACIÓN Y RELACIONAMIENTO TERRITORIAL. NARIÑO SE INCLUYE POR LA PARTICIPACIÓN COMPROBADA DE TRABAJADORES EN PROYECTOS ANTERIORES DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA. LOS SIETE DEPARTAMENTOS HICIERON PARTE DE LA COBERTURA DEL PFCE 2025, EVIDENCIANDO CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y CONTINUIDAD TERRITORIAL.

LA ACCIÓN ES PERTINENTE PORQUE MUCHAS EMPRESAS AÚN GESTIONAN INFORMACIÓN DISPERSA, DUPLICADA O POCO ESTRUCTURADA, LO QUE LIMITA EL SEGUIMIENTO DE VENTAS, SERVICIOS, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, FINANZAS Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE. POR ELLO, LOS PARTICIPANTES APRENDERÁN A DIAGNOSTICAR SUS DATOS, ESTRUCTURAR Y DEPURAR BASES, AUTOMATIZAR ACTUALIZACIONES, DEFINIR KPI, GENERAR REPORTES Y DISEÑAR TABLEROS CON VISUALIZACIONES, ALERTAS, FILTROS Y NIVELES DE ACCESO SEGÚN EL ROL OCUPACIONAL.

EL BANCO DE OCCIDENTE, CON PRESENCIA EN BOGOTÁ, MEDELLÍN, CALI Y BARRANQUILLA, CONECTA LA FORMACIÓN CON PROCESOS REALES DE SEGUIMIENTO DE INDICADORES, SERVICIO AL CLIENTE Y TOMA DE DECISIONES.

EN CONSECUENCIA, LA AF CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD MEDIANTE

EL USO ESTRATÉGICO DE DATOS, LA REDUCCIÓN DE TIEMPOS DE CONSOLIDACIÓN MANUAL, EL MONITOREO OPORTUNO DE RESULTADOS Y LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN INFORMACIÓN CONFIABLE.

Grupo 4

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOGOTÁ D.C	50

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN DENOMINADA “GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES Y DISEÑO DE TABLEROS DE CONTROL PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA TOMA DE DECISIONES CORPORATIVAS” SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ D.C., ANTIOQUIA, ATLÁNTICO, NARIÑO, NORTE DE SANTANDER, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA MODALIDAD AMPLÍA EL ACCESO DE TRABAJADORES DE DISTINTAS REGIONES, FACILITA SU PARTICIPACIÓN SIN AFECTAR LA OPERACIÓN DIARIA Y FORTALECE CAPACIDADES EN GESTIÓN DE DATOS, INDICADORES, REPORTES Y TABLEROS DE CONTROL.

LOS LUGARES DE EJECUCIÓN PLANTEADOS RESPONDEN ESTRATÉGICAMENTE A LA UBICACIÓN DE LAS OPERACIONES DE LAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES. REALIZAR LA FORMACIÓN EN ESTOS DEPARTAMENTOS FACILITA EL ACCESO Y MINIMIZA LOS TIEMPOS DE DESPLAZAMIENTO DE LOS TRABAJADORES BENEFICIARIOS, GARANTIZANDO EL CUMPLIMIENTO DE LA META DE COBERTURA TRAZADA. ADEMÁS, LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE VINCULAR EMPRESAS CON OPERACIÓN REGIONAL Y NACIONAL.

BOGOTÁ D.C. SE PRIORIZA POR SER EL PRINCIPAL NODO INSTITUCIONAL Y EMPRESARIAL DE CAMACOES. ANTIOQUIA SE INCLUYE POR LA PRESENCIA EMPRESARIAL EN MEDELLÍN Y LOS ANTECEDENTES DE RELACIONAMIENTO Y AGENDAS COMERCIALES DE LA CÁMARA. ATLÁNTICO SE SUSTENTA EN LA ARTICULACIÓN PREVIA CON ACTORES EMPRESARIALES DE BARRANQUILLA Y SU PARTICIPACIÓN EN PROCESOS FORMATIVOS. SANTANDER Y NORTE DE SANTANDER SE JUSTIFICAN POR EL RELACIONAMIENTO DESARROLLADO EN BUCARAMANGA Y LA VINCULACIÓN DE EMPRESAS DE AMBOS DEPARTAMENTOS A ESPACIOS COMERCIALES Y DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL. VALLE DEL CAUCA SE PRIORIZA POR LA PRESENCIA DE EMPRESAS AFILIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA EN CALI, ENTRE ELLAS EL BANCO DE OCCIDENTE, Y POR SUS ANTECEDENTES DE FORMACIÓN Y RELACIONAMIENTO TERRITORIAL. NARIÑO SE INCLUYE POR LA PARTICIPACIÓN COMPROBADA DE TRABAJADORES EN PROYECTOS ANTERIORES DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA. LOS SIETE DEPARTAMENTOS HICIERON PARTE DE LA COBERTURA DEL PFCE 2025, EVIDENCIANDO CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y CONTINUIDAD TERRITORIAL.

LA ACCIÓN ES PERTINENTE PORQUE MUCHAS EMPRESAS AÚN GESTIONAN INFORMACIÓN DISPERSA, DUPLICADA O POCO ESTRUCTURADA, LO QUE LIMITA EL SEGUIMIENTO DE VENTAS, SERVICIOS, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, FINANZAS Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE. POR ELLO, LOS PARTICIPANTES APRENDERÁN A DIAGNOSTICAR SUS DATOS, ESTRUCTURAR Y DEPURAR BASES, AUTOMATIZAR ACTUALIZACIONES, DEFINIR KPI, GENERAR REPORTES Y DISEÑAR TABLEROS CON VISUALIZACIONES, ALERTAS, FILTROS Y NIVELES DE ACCESO SEGÚN EL ROL OCUPACIONAL.

EL BANCO DE OCCIDENTE, CON PRESENCIA EN BOGOTÁ, MEDELLÍN, CALI Y BARRANQUILLA, CONECTA LA FORMACIÓN CON PROCESOS REALES DE SEGUIMIENTO DE INDICADORES, SERVICIO AL CLIENTE Y TOMA DE DECISIONES.

EN CONSECUENCIA, LA AF CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD MEDIANTE EL USO ESTRATÉGICO DE DATOS, LA REDUCCIÓN DE TIEMPOS DE CONSOLIDACIÓN MANUAL, EL MONITOREO OPORTUNO DE RESULTADOS Y LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN INFORMACIÓN CONFIABLE.

Grupo 5

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOGOTÁ D.C	10
SANTANDER	20
VALLE DEL CAUCA	20

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN DENOMINADA “GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES Y DISEÑO DE TABLEROS DE CONTROL PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA TOMA DE DECISIONES CORPORATIVAS” SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ D.C., ANTIOQUIA, ATLÁNTICO, NARIÑO, NORTE DE SANTANDER, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA MODALIDAD AMPLÍA EL ACCESO DE TRABAJADORES DE DISTINTAS REGIONES, FACILITA SU PARTICIPACIÓN SIN AFECTAR LA OPERACIÓN DIARIA Y FORTALECE CAPACIDADES EN GESTIÓN DE DATOS, INDICADORES, REPORTES Y TABLEROS DE CONTROL.

LOS LUGARES DE EJECUCIÓN PLANTEADOS RESPONDEN ESTRATÉGICAMENTE A LA UBICACIÓN DE LAS OPERACIONES DE LAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES. REALIZAR LA FORMACIÓN EN ESTOS DEPARTAMENTOS FACILITA EL ACCESO Y MINIMIZA LOS TIEMPOS DE DESPLAZAMIENTO DE LOS TRABAJADORES BENEFICIARIOS, GARANTIZANDO EL CUMPLIMIENTO DE LA META DE COBERTURA TRAZADA. ADEMÁS, LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE VINCULAR EMPRESAS CON OPERACIÓN REGIONAL Y NACIONAL.

BOGOTÁ D.C. SE PRIORIZA POR SER EL PRINCIPAL NODO INSTITUCIONAL Y EMPRESARIAL DE CAMACOES. ANTIOQUIA SE INCLUYE POR LA PRESENCIA EMPRESARIAL EN MEDELLÍN Y LOS ANTECEDENTES DE RELACIONAMIENTO Y AGENDAS COMERCIALES DE LA CÁMARA. ATLÁNTICO SE SUSTENTA EN LA ARTICULACIÓN PREVIA CON ACTORES EMPRESARIALES DE BARRANQUILLA Y SU PARTICIPACIÓN EN PROCESOS FORMATIVOS. SANTANDER Y NORTE DE SANTANDER SE JUSTIFICAN POR EL RELACIONAMIENTO DESARROLLADO EN BUCARAMANGA Y LA VINCULACIÓN DE EMPRESAS DE AMBOS DEPARTAMENTOS A ESPACIOS COMERCIALES Y DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL. VALLE DEL CAUCA SE PRIORIZA POR LA PRESENCIA DE EMPRESAS AFILIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA EN CALI, ENTRE ELLAS EL BANCO DE OCCIDENTE, Y POR SUS ANTECEDENTES DE FORMACIÓN Y RELACIONAMIENTO TERRITORIAL. NARIÑO SE INCLUYE POR LA PARTICIPACIÓN COMPROBADA DE TRABAJADORES EN PROYECTOS ANTERIORES DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA. LOS SIETE DEPARTAMENTOS HICIERON PARTE DE LA COBERTURA DEL PFCE 2025, EVIDENCIANDO CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y CONTINUIDAD TERRITORIAL.

LA ACCIÓN ES PERTINENTE PORQUE MUCHAS EMPRESAS AÚN GESTIONAN INFORMACIÓN DISPERSA,

DUPLICADA O POCO ESTRUCTURADA, LO QUE LIMITA EL SEGUIMIENTO DE VENTAS, SERVICIOS, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, FINANZAS Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE. POR ELLO, LOS PARTICIPANTES APRENDERÁN A DIAGNOSTICAR SUS DATOS, ESTRUCTURAR Y DEPURAR BASES, AUTOMATIZAR ACTUALIZACIONES, DEFINIR KPI, GENERAR REPORTES Y DISEÑAR TABLEROS CON VISUALIZACIONES, ALERTAS, FILTROS Y NIVELES DE ACCESO SEGÚN EL ROL OCUPACIONAL.

EL BANCO DE OCCIDENTE, CON PRESENCIA EN BOGOTÁ, MEDELLÍN, CALI Y BARRANQUILLA, CONECTA LA FORMACIÓN CON PROCESOS REALES DE SEGUIMIENTO DE INDICADORES, SERVICIO AL CLIENTE Y TOMA DE DECISIONES.

EN CONSECUENCIA, LA AF CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD MEDIANTE EL USO ESTRATÉGICO DE DATOS, LA REDUCCIÓN DE TIEMPOS DE CONSOLIDACIÓN MANUAL, EL MONITOREO OPORTUNO DE RESULTADOS Y LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN INFORMACIÓN CONFIABLE.

Grupo 6

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
ANTIOQUIA	50

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN DENOMINADA “GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES Y DISEÑO DE TABLEROS DE CONTROL PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA TOMA DE DECISIONES CORPORATIVAS” SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ D.C., ANTIOQUIA, ATLÁNTICO, NARIÑO, NORTE DE SANTANDER, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA MODALIDAD AMPLÍA EL ACCESO DE TRABAJADORES DE DISTINTAS REGIONES, FACILITA SU PARTICIPACIÓN SIN AFECTAR LA OPERACIÓN DIARIA Y FORTALECE CAPACIDADES EN GESTIÓN DE DATOS, INDICADORES, REPORTES Y TABLEROS DE CONTROL.

LOS LUGARES DE EJECUCIÓN PLANTEADOS RESPONDEN ESTRATÉGICAMENTE A LA UBICACIÓN DE LAS OPERACIONES DE LAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES. REALIZAR LA FORMACIÓN EN ESTOS DEPARTAMENTOS FACILITA EL ACCESO Y MINIMIZA LOS TIEMPOS DE DESPLAZAMIENTO DE LOS TRABAJADORES BENEFICIARIOS, GARANTIZANDO EL CUMPLIMIENTO DE LA META DE COBERTURA TRAZADA. ADEMÁS, LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE VINCULAR EMPRESAS CON OPERACIÓN REGIONAL Y NACIONAL.

BOGOTÁ D.C. SE PRIORIZA POR SER EL PRINCIPAL NODO INSTITUCIONAL Y EMPRESARIAL DE CAMACOES. ANTIOQUIA SE INCLUYE POR LA PRESENCIA EMPRESARIAL EN MEDELLÍN Y LOS ANTECEDENTES DE RELACIONAMIENTO Y AGENDAS COMERCIALES DE LA CÁMARA. ATLÁNTICO SE SUSTENTA EN LA ARTICULACIÓN PREVIA CON ACTORES EMPRESARIALES DE BARRANQUILLA Y SU PARTICIPACIÓN EN PROCESOS FORMATIVOS. SANTANDER Y NORTE DE SANTANDER SE JUSTIFICAN POR EL RELACIONAMIENTO DESARROLLADO EN BUCARAMANGA Y LA VINCULACIÓN DE EMPRESAS DE AMBOS DEPARTAMENTOS A ESPACIOS COMERCIALES Y DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL. VALLE DEL CAUCA SE PRIORIZA POR LA PRESENCIA DE EMPRESAS AFILIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA EN CALI, ENTRE ELLAS EL BANCO DE OCCIDENTE, Y POR SUS ANTECEDENTES DE FORMACIÓN Y RELACIONAMIENTO TERRITORIAL. NARIÑO SE INCLUYE POR LA PARTICIPACIÓN COMPROBADA DE

TRABAJADORES EN PROYECTOS ANTERIORES DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA. LOS SIETE DEPARTAMENTOS HICIERON PARTE DE LA COBERTURA DEL PFCE 2025, EVIDENCIANDO CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y CONTINUIDAD TERRITORIAL.

LA ACCIÓN ES PERTINENTE PORQUE MUCHAS EMPRESAS AÚN GESTIONAN INFORMACIÓN DISPERSA, DUPLICADA O POCO ESTRUCTURADA, LO QUE LIMITA EL SEGUIMIENTO DE VENTAS, SERVICIOS, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, FINANZAS Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE. POR ELLO, LOS PARTICIPANTES APRENDERÁN A DIAGNOSTICAR SUS DATOS, ESTRUCTURAR Y DEPURAR BASES, AUTOMATIZAR ACTUALIZACIONES, DEFINIR KPI, GENERAR REPORTES Y DISEÑAR TABLEROS CON VISUALIZACIONES, ALERTAS, FILTROS Y NIVELES DE ACCESO SEGÚN EL ROL OCUPACIONAL.

EL BANCO DE OCCIDENTE, CON PRESENCIA EN BOGOTÁ, MEDELLÍN, CALI Y BARRANQUILLA, CONECTA LA FORMACIÓN CON PROCESOS REALES DE SEGUIMIENTO DE INDICADORES, SERVICIO AL CLIENTE Y TOMA DE DECISIONES.

EN CONSECUENCIA, LA AF CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD MEDIANTE EL USO ESTRATÉGICO DE DATOS, LA REDUCCIÓN DE TIEMPOS DE CONSOLIDACIÓN MANUAL, EL MONITOREO OPORTUNO DE RESULTADOS Y LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN INFORMACIÓN CONFIABLE.

Grupo 7

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
ATLÁNTICO	50

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN DENOMINADA “GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES Y DISEÑO DE TABLEROS DE CONTROL PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA TOMA DE DECISIONES CORPORATIVAS” SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ D.C., ANTIOQUIA, ATLÁNTICO, NARIÑO, NORTE DE SANTANDER, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA MODALIDAD AMPLÍA EL ACCESO DE TRABAJADORES DE DISTINTAS REGIONES, FACILITA SU PARTICIPACIÓN SIN AFECTAR LA OPERACIÓN DIARIA Y FORTALECE CAPACIDADES EN GESTIÓN DE DATOS, INDICADORES, REPORTES Y TABLEROS DE CONTROL.

LOS LUGARES DE EJECUCIÓN PLANTEADOS RESPONDEN ESTRATÉGICAMENTE A LA UBICACIÓN DE LAS OPERACIONES DE LAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES. REALIZAR LA FORMACIÓN EN ESTOS DEPARTAMENTOS FACILITA EL ACCESO Y MINIMIZA LOS TIEMPOS DE DESPLAZAMIENTO DE LOS TRABAJADORES BENEFICIARIOS, GARANTIZANDO EL CUMPLIMIENTO DE LA META DE COBERTURA TRAZADA. ADEMÁS, LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE VINCULAR EMPRESAS CON OPERACIÓN REGIONAL Y NACIONAL.

BOGOTÁ D.C. SE PRIORIZA POR SER EL PRINCIPAL NODO INSTITUCIONAL Y EMPRESARIAL DE CAMACOES. ANTIOQUIA SE INCLUYE POR LA PRESENCIA EMPRESARIAL EN MEDELLÍN Y LOS ANTECEDENTES DE RELACIONAMIENTO Y AGENDAS COMERCIALES DE LA CÁMARA. ATLÁNTICO SE SUSTENTA EN LA ARTICULACIÓN PREVIA CON ACTORES EMPRESARIALES DE BARRANQUILLA Y SU PARTICIPACIÓN EN PROCESOS FORMATIVOS. SANTANDER Y NORTE DE SANTANDER SE JUSTIFICAN POR EL

RELACIONAMIENTO DESARROLLADO EN BUCARAMANGA Y LA VINCULACIÓN DE EMPRESAS DE AMBOS DEPARTAMENTOS A ESPACIOS COMERCIALES Y DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL. VALLE DEL CAUCA SE PRIORIZA POR LA PRESENCIA DE EMPRESAS AFILIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA EN CALI, ENTRE ELLAS EL BANCO DE OCCIDENTE, Y POR SUS ANTECEDENTES DE FORMACIÓN Y RELACIONAMIENTO TERRITORIAL. NARIÑO SE INCLUYE POR LA PARTICIPACIÓN COMPROBADA DE TRABAJADORES EN PROYECTOS ANTERIORES DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA. LOS SIETE DEPARTAMENTOS HICIERON PARTE DE LA COBERTURA DEL PFCE 2025, EVIDENCIANDO CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y CONTINUIDAD TERRITORIAL.

LA ACCIÓN ES PERTINENTE PORQUE MUCHAS EMPRESAS AÚN GESTIONAN INFORMACIÓN DISPERSA, DUPLICADA O POCO ESTRUCTURADA, LO QUE LIMITA EL SEGUIMIENTO DE VENTAS, SERVICIOS, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, FINANZAS Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE. POR ELLO, LOS PARTICIPANTES APRENDERÁN A DIAGNOSTICAR SUS DATOS, ESTRUCTURAR Y DEPURAR BASES, AUTOMATIZAR ACTUALIZACIONES, DEFINIR KPI, GENERAR REPORTES Y DISEÑAR TABLEROS CON VISUALIZACIONES, ALERTAS, FILTROS Y NIVELES DE ACCESO SEGÚN EL ROL OCUPACIONAL.

EL BANCO DE OCCIDENTE, CON PRESENCIA EN BOGOTÁ, MEDELLÍN, CALI Y BARRANQUILLA, CONECTA LA FORMACIÓN CON PROCESOS REALES DE SEGUIMIENTO DE INDICADORES, SERVICIO AL CLIENTE Y TOMA DE DECISIONES.

EN CONSECUENCIA, LA AF CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD MEDIANTE EL USO ESTRATÉGICO DE DATOS, LA REDUCCIÓN DE TIEMPOS DE CONSOLIDACIÓN MANUAL, EL MONITOREO OPORTUNO DE RESULTADOS Y LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN INFORMACIÓN CONFIABLE.

Grupo 8

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
NARIÑO	25
NORTE DE SANTANDER	25

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN DENOMINADA “GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES Y DISEÑO DE TABLEROS DE CONTROL PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA TOMA DE DECISIONES CORPORATIVAS” SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ D.C., ANTIOQUIA, ATLÁNTICO, NARIÑO, NORTE DE SANTANDER, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA MODALIDAD AMPLÍA EL ACCESO DE TRABAJADORES DE DISTINTAS REGIONES, FACILITA SU PARTICIPACIÓN SIN AFECTAR LA OPERACIÓN DIARIA Y FORTALECE CAPACIDADES EN GESTIÓN DE DATOS, INDICADORES, REPORTES Y TABLEROS DE CONTROL.

LOS LUGARES DE EJECUCIÓN PLANTEADOS RESPONDEN ESTRATÉGICAMENTE A LA UBICACIÓN DE LAS OPERACIONES DE LAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES. REALIZAR LA FORMACIÓN EN ESTOS DEPARTAMENTOS FACILITA EL ACCESO Y MINIMIZA LOS TIEMPOS DE DESPLAZAMIENTO DE LOS TRABAJADORES BENEFICIARIOS, GARANTIZANDO EL CUMPLIMIENTO DE LA META DE COBERTURA TRAZADA. ADEMÁS, LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE VINCULAR EMPRESAS CON OPERACIÓN REGIONAL Y NACIONAL.

BOGOTÁ D.C. SE PRIORIZA POR SER EL PRINCIPAL NODO INSTITUCIONAL Y EMPRESARIAL DE CAMACOES. ANTIOQUIA SE INCLUYE POR LA PRESENCIA EMPRESARIAL EN MEDELLÍN Y LOS ANTECEDENTES DE RELACIONAMIENTO Y AGENDAS COMERCIALES DE LA CÁMARA. ATLÁNTICO SE SUSTENTA EN LA ARTICULACIÓN PREVIA CON ACTORES EMPRESARIALES DE BARRANQUILLA Y SU PARTICIPACIÓN EN PROCESOS FORMATIVOS. SANTANDER Y NORTE DE SANTANDER SE JUSTIFICAN POR EL RELACIONAMIENTO DESARROLLADO EN BUCARAMANGA Y LA VINCULACIÓN DE EMPRESAS DE AMBOS DEPARTAMENTOS A ESPACIOS COMERCIALES Y DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL. VALLE DEL CAUCA SE PRIORIZA POR LA PRESENCIA DE EMPRESAS AFILIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA EN CALI, ENTRE ELLAS EL BANCO DE OCCIDENTE, Y POR SUS ANTECEDENTES DE FORMACIÓN Y RELACIONAMIENTO TERRITORIAL. NARIÑO SE INCLUYE POR LA PARTICIPACIÓN COMPROBADA DE TRABAJADORES EN PROYECTOS ANTERIORES DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA. LOS SIETE DEPARTAMENTOS HICIERON PARTE DE LA COBERTURA DEL PFCE 2025, EVIDENCIANDO CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y CONTINUIDAD TERRITORIAL.

LA ACCIÓN ES PERTINENTE PORQUE MUCHAS EMPRESAS AÚN GESTIONAN INFORMACIÓN DISPERSA, DUPLICADA O POCO ESTRUCTURADA, LO QUE LIMITA EL SEGUIMIENTO DE VENTAS, SERVICIOS, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, FINANZAS Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE. POR ELLO, LOS PARTICIPANTES APRENDERÁN A DIAGNOSTICAR SUS DATOS, ESTRUCTURAR Y DEPURAR BASES, AUTOMATIZAR ACTUALIZACIONES, DEFINIR KPI, GENERAR REPORTES Y DISEÑAR TABLEROS CON VISUALIZACIONES, ALERTAS, FILTROS Y NIVELES DE ACCESO SEGÚN EL ROL OCUPACIONAL.

EL BANCO DE OCCIDENTE, CON PRESENCIA EN BOGOTÁ, MEDELLÍN, CALI Y BARRANQUILLA, CONECTA LA FORMACIÓN CON PROCESOS REALES DE SEGUIMIENTO DE INDICADORES, SERVICIO AL CLIENTE Y TOMA DE DECISIONES.

EN CONSECUENCIA, LA AF CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD MEDIANTE EL USO ESTRATÉGICO DE DATOS, LA REDUCCIÓN DE TIEMPOS DE CONSOLIDACIÓN MANUAL, EL MONITOREO OPORTUNO DE RESULTADOS Y LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN INFORMACIÓN CONFIABLE.

Grupo 9

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
VALLE DEL CAUCA	50

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN DENOMINADA “GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES Y DISEÑO DE TABLEROS DE CONTROL PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA TOMA DE DECISIONES CORPORATIVAS” SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ D.C., ANTIOQUIA, ATLÁNTICO, NARIÑO, NORTE DE SANTANDER, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA MODALIDAD AMPLÍA EL ACCESO DE TRABAJADORES DE DISTINTAS REGIONES, FACILITA SU PARTICIPACIÓN SIN AFECTAR LA OPERACIÓN DIARIA Y FORTALECE CAPACIDADES EN GESTIÓN DE DATOS, INDICADORES, REPORTES Y TABLEROS DE CONTROL.

LOS LUGARES DE EJECUCIÓN PLANTEADOS RESPONDEN ESTRATÉGICAMENTE A LA UBICACIÓN DE LAS OPERACIONES DE LAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE

CAMACOES. REALIZAR LA FORMACIÓN EN ESTOS DEPARTAMENTOS FACILITA EL ACCESO Y MINIMIZA LOS TIEMPOS DE DESPLAZAMIENTO DE LOS TRABAJADORES BENEFICIARIOS, GARANTIZANDO EL CUMPLIMIENTO DE LA META DE COBERTURA TRAZADA. ADEMÁS, LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE VINCULAR EMPRESAS CON OPERACIÓN REGIONAL Y NACIONAL.

BOGOTÁ D.C. SE PRIORIZA POR SER EL PRINCIPAL NODO INSTITUCIONAL Y EMPRESARIAL DE CAMACOES. ANTIOQUIA SE INCLUYE POR LA PRESENCIA EMPRESARIAL EN MEDELLÍN Y LOS ANTECEDENTES DE RELACIONAMIENTO Y AGENDAS COMERCIALES DE LA CÁMARA. ATLÁNTICO SE SUSTENTA EN LA ARTICULACIÓN PREVIA CON ACTORES EMPRESARIALES DE BARRANQUILLA Y SU PARTICIPACIÓN EN PROCESOS FORMATIVOS. SANTANDER Y NORTE DE SANTANDER SE JUSTIFICAN POR EL RELACIONAMIENTO DESARROLLADO EN BUCARAMANGA Y LA VINCULACIÓN DE EMPRESAS DE AMBOS DEPARTAMENTOS A ESPACIOS COMERCIALES Y DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL. VALLE DEL CAUCA SE PRIORIZA POR LA PRESENCIA DE EMPRESAS AFILIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA EN CALI, ENTRE ELLAS EL BANCO DE OCCIDENTE, Y POR SUS ANTECEDENTES DE FORMACIÓN Y RELACIONAMIENTO TERRITORIAL. NARIÑO SE INCLUYE POR LA PARTICIPACIÓN COMPROBADA DE TRABAJADORES EN PROYECTOS ANTERIORES DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA. LOS SIETE DEPARTAMENTOS HICIERON PARTE DE LA COBERTURA DEL PFCE 2025, EVIDENCIANDO CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y CONTINUIDAD TERRITORIAL.

LA ACCIÓN ES PERTINENTE PORQUE MUCHAS EMPRESAS AÚN GESTIONAN INFORMACIÓN DISPERSA, DUPLICADA O POCO ESTRUCTURADA, LO QUE LIMITA EL SEGUIMIENTO DE VENTAS, SERVICIOS, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, FINANZAS Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE. POR ELLO, LOS PARTICIPANTES APRENDERÁN A DIAGNOSTICAR SUS DATOS, ESTRUCTURAR Y DEPURAR BASES, AUTOMATIZAR ACTUALIZACIONES, DEFINIR KPI, GENERAR REPORTES Y DISEÑAR TABLEROS CON VISUALIZACIONES, ALERTAS, FILTROS Y NIVELES DE ACCESO SEGÚN EL ROL OCUPACIONAL.

EL BANCO DE OCCIDENTE, CON PRESENCIA EN BOGOTÁ, MEDELLÍN, CALI Y BARRANQUILLA, CONECTA LA FORMACIÓN CON PROCESOS REALES DE SEGUIMIENTO DE INDICADORES, SERVICIO AL CLIENTE Y TOMA DE DECISIONES.

EN CONSECUENCIA, LA AF CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD MEDIANTE EL USO ESTRATÉGICO DE DATOS, LA REDUCCIÓN DE TIEMPOS DE CONSOLIDACIÓN MANUAL, EL MONITOREO OPORTUNO DE RESULTADOS Y LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN INFORMACIÓN CONFIABLE.

Grupo 10

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
VALLE DEL CAUCA	50

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN DENOMINADA “GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES Y DISEÑO DE TABLEROS DE CONTROL PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA TOMA DE DECISIONES CORPORATIVAS” SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ D.C., ANTIOQUIA, ATLÁNTICO, NARIÑO, NORTE DE SANTANDER, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA MODALIDAD AMPLÍA EL ACCESO DE TRABAJADORES

DE DISTINTAS REGIONES, FACILITA SU PARTICIPACIÓN SIN AFECTAR LA OPERACIÓN DIARIA Y FORTALECE CAPACIDADES EN GESTIÓN DE DATOS, INDICADORES, REPORTES Y TABLEROS DE CONTROL.

LOS LUGARES DE EJECUCIÓN PLANTEADOS RESPONDEN ESTRATÉGICAMENTE A LA UBICACIÓN DE LAS OPERACIONES DE LAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES. REALIZAR LA FORMACIÓN EN ESTOS DEPARTAMENTOS FACILITA EL ACCESO Y MINIMIZA LOS TIEMPOS DE DESPLAZAMIENTO DE LOS TRABAJADORES BENEFICIARIOS, GARANTIZANDO EL CUMPLIMIENTO DE LA META DE COBERTURA TRAZADA. ADEMÁS, LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE VINCULAR EMPRESAS CON OPERACIÓN REGIONAL Y NACIONAL.

BOGOTÁ D.C. SE PRIORIZA POR SER EL PRINCIPAL NODO INSTITUCIONAL Y EMPRESARIAL DE CAMACOES. ANTIOQUIA SE INCLUYE POR LA PRESENCIA EMPRESARIAL EN MEDELLÍN Y LOS ANTECEDENTES DE RELACIONAMIENTO Y AGENDAS COMERCIALES DE LA CÁMARA. ATLÁNTICO SE SUSTENTA EN LA ARTICULACIÓN PREVIA CON ACTORES EMPRESARIALES DE BARRANQUILLA Y SU PARTICIPACIÓN EN PROCESOS FORMATIVOS. SANTANDER Y NORTE DE SANTANDER SE JUSTIFICAN POR EL RELACIONAMIENTO DESARROLLADO EN BUCARAMANGA Y LA VINCULACIÓN DE EMPRESAS DE AMBOS DEPARTAMENTOS A ESPACIOS COMERCIALES Y DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL. VALLE DEL CAUCA SE PRIORIZA POR LA PRESENCIA DE EMPRESAS AFILIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA EN CALI, ENTRE ELLAS EL BANCO DE OCCIDENTE, Y POR SUS ANTECEDENTES DE FORMACIÓN Y RELACIONAMIENTO TERRITORIAL. NARIÑO SE INCLUYE POR LA PARTICIPACIÓN COMPROBADA DE TRABAJADORES EN PROYECTOS ANTERIORES DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA. LOS SIETE DEPARTAMENTOS HICIERON PARTE DE LA COBERTURA DEL PFCE 2025, EVIDENCIANDO CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y CONTINUIDAD TERRITORIAL.

LA ACCIÓN ES PERTINENTE PORQUE MUCHAS EMPRESAS AÚN GESTIONAN INFORMACIÓN DISPERSA, DUPLICADA O POCO ESTRUCTURADA, LO QUE LIMITA EL SEGUIMIENTO DE VENTAS, SERVICIOS, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, FINANZAS Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE. POR ELLO, LOS PARTICIPANTES APRENDERÁN A DIAGNOSTICAR SUS DATOS, ESTRUCTURAR Y DEPURAR BASES, AUTOMATIZAR ACTUALIZACIONES, DEFINIR KPI, GENERAR REPORTES Y DISEÑAR TABLEROS CON VISUALIZACIONES, ALERTAS, FILTROS Y NIVELES DE ACCESO SEGÚN EL ROL OCUPACIONAL.

EL BANCO DE OCCIDENTE, CON PRESENCIA EN BOGOTÁ, MEDELLÍN, CALI Y BARRANQUILLA, CONECTA LA FORMACIÓN CON PROCESOS REALES DE SEGUIMIENTO DE INDICADORES, SERVICIO AL CLIENTE Y TOMA DE DECISIONES.

EN CONSECUENCIA, LA AF CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD MEDIANTE EL USO ESTRATÉGICO DE DATOS, LA REDUCCIÓN DE TIEMPOS DE CONSOLIDACIÓN MANUAL, EL MONITOREO OPORTUNO DE RESULTADOS Y LA TOMA DE DECISIONES BASADA EN INFORMACIÓN CONFIABLE.

MATERIAL DE FORMACIÓN

AMBIENTE DE APRENDIZAJE

AULA VIRTUAL

MATERIAL DE FORMACIÓN SELECCIONADO

CARTILLA DIGITAL

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

INFOGRAFÍA

RECURSOS DIDÁCTICOS

Sin registros.

JUSTIFICACIÓN DEL MATERIAL DE FORMACIÓN

DESCRIPCIÓN: PARA EL DESARROLLO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES Y DISEÑO DE TABLEROS DE CONTROL PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA TOMA DE DECISIONES CORPORATIVAS, DIRIGIDA A TRABAJADORES DE LAS ÁREAS DE VENTAS, MARKETING, PRODUCCIÓN, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, FINANZAS Y TECNOLOGÍA, EN LOS NIVELES OCUPACIONALES MEDIO Y OPERATIVO, SE INCLUIRÁ UNA CARTILLA DIGITAL. SERÁ DISEÑADA A MEDIDA POR EL CAPACITADOR, ASEGURANDO SU PRODUCCIÓN RECIENTE, EL CUMPLIMIENTO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL Y LOS REQUISITOS DEL ANEXO 12. EL MATERIAL CONTARÁ CON UNA EXTENSIÓN MÍNIMA DE 60 PÁGINAS EN FORMATO VERTICAL TAMAÑO CARTA, FULL COLOR, E INCLUIRÁ UNA INTERFAZ DE MENÚ PRINCIPAL CON HIPERVÍNCULOS PARA UNA NAVEGACIÓN INTERACTIVA, ESTRUCTURANDO DE MANERA SECUENCIAL LOS APARTADOS OBLIGATORIOS DE PORTADA, INTRODUCCIÓN, OBJETIVOS, IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS PREVIOS, DESARROLLO DE CONTENIDOS PEDAGÓGICOS, ACTIVIDADES OPERATIVAS, GLOSARIO Y REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS. ADEMÁS, REFUERZA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS Y FAVORECE EL LOGRO DE LOS RESULTADOS DE IMPACTO PLANTEADOS. CONTIENE INFORMACIÓN ACTUALIZADA, PERTINENTE Y AJUSTADA A LAS NECESIDADES DE LOS BENEFICIARIOS.

JUSTIFICACIÓN: EL MATERIAL ES COHERENTE CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS Y DESARROLLA DIRECTAMENTE SUS CONTENIDOS: UNIDAD TEMÁTICA 1. GESTIÓN AVANZADA DE DATOS EMPRESARIALES, UNIDAD TEMÁTICA 2. CONSTRUCCIÓN DE INDICADORES Y REPORTES, UNIDAD TEMÁTICA 3. TABLEROS DE CONTROL PARA DECISIONES, UNIDAD TEMÁTICA 4. AUTOMATIZACIÓN DE LA GESTIÓN DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y UNIDAD TEMÁTICA 5. DATOS PARA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL, ABARCANDO DE FORMA APLICADA EL DIAGNÓSTICO DE CALIDAD DE FUENTES, LA ESTRUCTURACIÓN DE BASES DE DATOS RELACIONALES, LA DEFINICIÓN DE KPI ANALÍTICOS POR ÁREAS, EL DISEÑO DE PLANTILLAS DE REPORTE CON ANÁLISIS DE DESVIACIÓN, EL DESARROLLO DE TABLEROS CON ALERTAS VISUALES EN TIEMPO REAL, LA AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS CON CRM BÁSICO Y LA APLICACIÓN DE MÉTRICAS PARA EVALUAR EL DESEMPEÑO COMPETITIVO DE LAS MIPYMES Y ACTORES DE LA ECONOMÍA POPULAR DENTRO DE SU CADENA DE VALOR LOCAL. ES COHERENTE CON LA MODALIDAD VIRTUAL PORQUE PODRÁ SER DESCARGADA DESDE EL INGRESO A LA PLATAFORMA LMS Y CONSULTADA POR LOS PARTICIPANTES PARA ACCEDER A CONCEPTOS Y ACTIVIDADES. ASIMISMO, ES COHERENTE CON LA METODOLOGÍA TEÓRICO-PRÁCTICA PORQUE MANEJA CONCEPTOS, EJEMPLOS Y ENUNCIADO DE ACTIVIDADES PARA FAVORECER LA APLICACIÓN PRÁCTICA DE LOS CONCEPTOS.

MEDIO DE ENTREGA: SERÁ ENTREGADA DE FORMA ELECTRÓNICA MEDIANTE CORREO ELECTRÓNICO EN LA PRIMERA SESIÓN DE FORMACIÓN DEL GRUPO, ASI MISMO ESTARÁ DISPONIBLE EN LA PLATAFORMA LMS DE FORMACIÓN. EL RECURSO ESTARÁ DISPONIBLE EN FORMATO PDF DESCARGABLE, GARANTIZANDO LA ACCESIBILIDAD TOTAL E INMEDIATA DE LOS BENEFICIARIOS EN CUALQUIER MOMENTO, DE MANERA ABSOLUTAMENTE GRATUITA Y EN ESTRICTA CONFORMIDAD CON LAS DIRECTRICES DE AUDITORÍA DE LA INTERVENTORÍA Y LOS LINEAMIENTOS DEL SENA.

INSUMOS

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN DE LOS INSUMOS

NO APLICA

RUBROS DEL PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R010.1 FORMACIÓN VIRTUAL - CURSO 20 HORAS R010.1 CURSO 20 HORAS. SE PRESUPUESTA DE MANERA GLOBAL POR PERSONA. INCLUYE TODOS LOS COSTOS DE VIRTUALIZACIÓN E IMPARTICIÓN (COSTOS DE PLATAFORMA, HONORARIOS DE CAPACITADORES NACIONALES O INTERNACIONALES , MATERIAL DE FORMACIÓN Y AYUDAS PROPIAS DE ESTA MODALIDAD)	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE A LA FORMACIÓN VIRTUAL, EL CUAL COMPRENDE DE MANERA GLOBAL LOS COSTOS ASOCIADOS A LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN EN ESTA MODALIDAD, INCLUYENDO LA DISPONIBILIDAD DEL AMBIENTE VIRTUAL DE APRENDIZAJE, LA IMPARTICIÓN DE LA FORMACIÓN POR PARTE DEL CAPACITADOR, EL SUMINISTRO DEL MATERIAL DE FORMACIÓN Y LAS DEMÁS AYUDAS REQUERIDAS PARA EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS PREVISTAS. EL VALOR PRESUPUESTADO CUBRE LA PARTICIPACIÓN DE 500 BENEFICIARIOS DURANTE TODA LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, GARANTIZANDO LA DISPONIBILIDAD DE LOS RECURSOS NECESARIOS PARA LA EJECUCIÓN, SEGUIMIENTO Y CIERRE DEL PROCESO FORMATIVO CONFORME A LA METODOLOGÍA ESTABLECIDA. EN CONSECUENCIA, ESTE RUBRO CONSTITUYE UN COMPONENTE INDISPENSABLE PARA LA ADECUADA EJECUCIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN EN MODALIDAD VIRTUAL Y EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS.	500	$ 615.000	$ 244.520.000	79.52%	$ 0	0.00%	$ 62.980.000	20.48%	**$ 307.500.000**
Subtotal rubros AF				**$ 244.520.000**	**79.52%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 62.980.000**	**20.48%**	**$ 307.500.000**

PRESUPUESTO TOTAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Subtotal rubros AF	$ 244.520.000	79.52%	$ 0	0.00%	$ 62.980.000	20.48%	**$ 307.500.000**
Gastos de operación	$ 30.688.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 30.688.000**
Transferencia — 33 benef. (6.60% de beneficiarios)	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 5.919.000	100.00%	**$ 5.919.000**
Total de la acción de formación	**$ 275.208.000**	**79.98%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 68.899.000**	**20.02%**	**$ 344.107.000**

SUBTOTAL RUBROS AF
$ 307.500.000

GASTOS DE OPERACIÓN
$ 30.688.000

TRANSFERENCIA
$ 5.919.000

VALOR TOTAL AF
$ 344.107.000

VALOR HORA × BENEFICIARIO **$ 33.819**

(Valor AF + Gastos de operación) / (N.º beneficiarios × horas por grupo) = $ 338.188.000 / (500 × 20)

7

ACCIÓN DE FORMACIÓN 7 DE LA FORMULACIÓN

↑ VOLVER AL LISTADO DE AF

ADOPCIÓN PRÁCTICA DE IA EN EL DÍA A DÍA DEL EQUIPO DE VENTAS Y MERCADEO

CURSO | VIRTUAL | 12 grupo(s) | 600 beneficiarios

Valor total AF

$ 832.571.000

INFORMACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONSECUTIVO
7

NECESIDAD ASOCIADA (N.º)
7

DIAGNÓSTICO ASOCIADO (N.º)
1

ENFOQUE DE LA AF
FORMACIÓN EN EL TRABAJO

PROBLEMA O NECESIDAD DETECTADA

IA PARA MARKETING Y VENTAS: APLICACIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA OPTIMIZAR VENTAS, REDACCIÓN Y ATENCIÓN TÉCNICA, TEMA PRIORIZADO POR EL 66%. LA COMISIÓN DE IA DE CAMACOES E INFORME SECTORIAL IA 2025 EVIDENCIAN RETOS DE ADOPCIÓN, TALENTO ESPECIALIZADO Y USO ESTRATÉGICO; EL BOLETÍN CAMACOES MUESTRA QUE LA IA REDEFINE DECISIONES DEL CONSUMIDOR Y MARKETING. LA ACCIÓN DARÁ RESPUESTA PARCIAL EN IA APLICADA A SEGMENTACIÓN, CONTENIDOS, AUTOMATIZACIÓN COMERCIAL Y ATENCIÓN TÉCNICA.

JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DETECTADA

IA PARA MARKETING Y VENTAS: APLICACIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA OPTIMIZAR VENTAS, REDACCIÓN Y ATENCIÓN TÉCNICA. CON BASE EN EL DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES DE CAMACOES, ESTA TEMÁTICA FUE PRIORIZADA POR EL 66%, EVIDENCIANDO UNA NECESIDAD RELEVANTE DE FORMACIÓN PARA FORTALECER CAPACIDADES DE USO PRÁCTICO DE IA EN SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, GENERACIÓN DE CONTENIDOS, AUTOMATIZACIÓN COMERCIAL, ATENCIÓN TÉCNICO-COMERCIAL Y MEJORA DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE.

LA NECESIDAD SE RELACIONA CON LA BRECHA ENTRE EL INTERÉS EMPRESARIAL POR ADOPTAR IA Y LA CAPACIDAD REAL DE APLICARLA EN PROCESOS COMERCIALES CONCRETOS. EN EL ECOSISTEMA CAMACOES, ESTA BRECHA PUEDE REFLEJARSE EN BAJA APROPIACIÓN DE HERRAMIENTAS PARA ANALIZAR CLIENTES, SEGMENTAR AUDIENCIAS, CONSTRUIR MENSAJES COMERCIALES, REDACTAR CONTENIDOS, AUTOMATIZAR RESPUESTAS, APOYAR EQUIPOS DE VENTA, PERSONALIZAR INTERACCIONES Y ATENDER CONSULTAS TÉCNICAS CON MAYOR OPORTUNIDAD, CALIDAD Y COHERENCIA.

LA COMISIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL DE CAMACOES REFUERZA LA PERTINENCIA DE ESTA NECESIDAD, AL PROMOVER APRENDIZAJE, COLABORACIÓN E INNOVACIÓN ENTRE EMPRESAS AFILIADAS E INTERESADAS, ASÍ COMO LA EXPLORACIÓN DE APLICACIONES CONCRETAS DE IA EN DIVERSOS SECTORES. ESTA AGENDA EVIDENCIA QUE CAMACOES RECONOCE LA IA COMO HERRAMIENTA CLAVE PARA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL, OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS, MEJORA DE EXPERIENCIA DEL CLIENTE, TOMA DE DECISIONES BASADA EN DATOS Y DESARROLLO DE PRODUCTOS O SERVICIOS PERSONALIZADOS.

EL INFORME SECTORIAL IA 2025 DE CAMACOES TAMBIÉN SUSTENTA LA NECESIDAD, AL SEÑALAR QUE LA IA PERMITE PROCESAR GRANDES VOLÚMENES DE DATOS, AUTOMATIZAR TAREAS, OPTIMIZAR PROCESOS Y AUMENTAR EFICIENCIA. EN COMERCIO Y RETAIL, RELACIONA LA IA CON PERSONALIZACIÓN DE OFERTAS, RECOMENDACIONES, CHATBOTS, ASISTENTES VIRTUALES, ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE COMPRA, ESTRATEGIAS DE MARKETING SEGMENTADAS, FIDELIZACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD.

EL BOLETÍN CAMACOES JUNIO 2026, MEDIANTE LA SESIÓN "EL NUEVO CUSTOMER JOURNEY: NAVEGANDO DECISIONES IMPULSADAS POR IA", EVIDENCIA CÓMO LA IA TRANSFORMA LOS PROCESOS DE DECISIÓN DE LOS CONSUMIDORES Y REDEFINE LA FORMA EN QUE LAS MARCAS CREAN EXPERIENCIAS, PERSONALIZAN CONTENIDOS Y GESTIONAN PUNTOS DE CONTACTO CON SUS AUDIENCIAS.

LA NECESIDAD SE EVIDENCIA ESPECIALMENTE EN ÁREAS COMERCIALES, MERCADEO, SERVICIO AL CLIENTE, SOPORTE TÉCNICO, COMUNICACIONES, DESARROLLO DE NEGOCIO Y GESTIÓN DE RELACIONES CON CLIENTES. CUANDO ESTAS ÁREAS NO CUENTAN CON CAPACIDADES SUFICIENTES PARA USAR IA DE FORMA PRÁCTICA Y RESPONSABLE, PUEDEN MANTENERSE PRÁCTICAS MANUALES, MENSAJES POCO PERSONALIZADOS, BAJO APROVECHAMIENTO DE DATOS DE CLIENTES, RESPUESTAS LENTAS, CONTENIDOS GENÉRICOS, SEGUIMIENTO COMERCIAL DÉBIL Y DIFICULTAD PARA CONVERTIR INTERACCIONES EN OPORTUNIDADES DE VENTA.

NO ATENDER ESTA NECESIDAD PUEDE AMPLIAR LA BRECHA ENTRE EMPRESAS QUE INTEGRAN IA EN MARKETING Y VENTAS Y AQUELLAS QUE CONTINÚAN OPERANDO CON HERRAMIENTAS TRADICIONALES. TAMBIÉN PUEDE REDUCIR LA CAPACIDAD DE RESPONDER A CONSUMIDORES MÁS INFORMADOS, DIGITALES Y EXIGENTES; DEBILITAR LA ATENCIÓN TÉCNICA; AUMENTAR TIEMPOS DE RESPUESTA; LIMITAR LA MEDICIÓN DE RESULTADOS COMERCIALES; Y AFECTAR LA GENERACIÓN DE VALOR EN MERCADOS DONDE LA PERSONALIZACIÓN Y LA OPORTUNIDAD SON DETERMINANTES.

LA A.F. "ADOPCIÓN PRÁCTICA DE IA EN EL DÍA A DÍA DEL EQUIPO DE VENTAS Y MERCADEO" SE RELACIONA DIRECTAMENTE CON ESTA NECESIDAD PORQUE PERMITIRÁ QUE LOS BENEFICIARIOS APROPIEN HERRAMIENTAS DE IA PARA SEGMENTAR CLIENTES, GENERAR CONTENIDOS COMERCIALES, AUTOMATIZAR TAREAS DE VENTA, ATENDER CONSULTAS TÉCNICO-COMERCIALES Y MEJORAR LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE. LA FORMACIÓN DARÁ RESPUESTA PARCIAL PORQUE NO SUSTITUIRÁ LA ESTRATEGIA COMERCIAL INTEGRAL, PLATAFORMAS CORPORATIVAS NI DECISIONES DE INVERSIÓN TECNOLÓGICA; SIN EMBARGO, SÍ DESARROLLARÁ COMPETENCIAS APLICADAS PARA IDENTIFICAR CASOS DE USO Y MEJORAR PROCESOS DE SEGMENTACIÓN, COMUNICACIÓN, AUTOMATIZACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE.

LA ACCIÓN ARTICULARÁ UNIDADES TEMÁTICAS SOBRE SEGMENTACIÓN DE CLIENTES CON IA, CONTENIDOS Y REDACCIÓN COMERCIAL CON IA, AUTOMATIZACIÓN DE VENTAS COMERCIALES, ATENCIÓN AL CLIENTE CON IA Y IA COMERCIAL PARA ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL. CON ELLO, CONTRIBUIRÁ AL CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO DIGITAL, AL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES COMERCIALES, A LA MEJORA DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE, AL AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD EN EQUIPOS DE VENTAS Y MERCADEO, Y AL POSICIONAMIENTO COMPETITIVO DE LAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA VINCULADOS A CAMACOES.
FUENTE: HTTPS://CAMACOES.COM.CO/COMISIONES/
HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/11UIZFJVJFUSM5YO-51-3YA17EPNXJOFT?USP=SHARING

CAUSAS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

LAS CAUSAS QUE DAN ORIGEN A ESTA NECESIDAD SON:

1) BAJA APROPIACIÓN PRÁCTICA DE HERRAM DE IA EN PROCESOS DE MARK, VTAS Y ATENCIÓN TÉCNICO-CCIAL. EL DIAG. DE NECESIDADES DE CAMACOES EVIDENCIA QUE EL 66% ECOSISTEMA CAMACOES PRIORIZÓ LA TEMÁTICA IA PARA MARKETING Y VTAS, LO QUE REFLEJA UN INTERÉS RELEVANTE POR FORTALECER CAPACIDADES APLICADAS EN ESTA MATERIA. SIN EMBARGO, PERSISTEN BRECHAS PARA PASAR DEL INTERÉS POR LA IA A USOS CONCRETOS EN SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, GENERACIÓN DE CONTENIDOS, AUTOMATIZACIÓN CCIAL, ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR Y ATENCIÓN DE CONSULTAS. ESTA SITUACIÓN LIMITA LA EFICIENCIA CCIAL, LA PERSONALIZACIÓN, LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y LA CAPACIDAD DE CONVERTIR INTERACCIONES EN OPORTUNIDADES DE VTA.

2) BRECHA DE TALENTO HUMANO CON COMPETENCIAS APLICADAS EN IA PARA ÁREAS NO TECNOLÓGICAS. EL INF SECTORIAL IA 2025 DE CAMACOES IDENTIFICA QUE LA IA PERMITE PROCESAR GRANDES VOLÚMENES DE DATOS, AUTOMATIZAR TAREAS Y AUMENTAR EFICIENCIA; SIN EMBARGO, TAMBIÉN EVIDENCIA DESAFÍOS ASOCIADOS AL TALENTO ESPECIALIZADO, CONOCIMIENTO LIMITADO, CALIDAD DE DATOS, SEGURIDAD Y GOBERNANZA. ESTA SITUACIÓN AFECTA ESPECIALMENTE A PERFILES DE DIRECCIÓN, MARKETING Y VTAS, QUE REQUIEREN USAR IA DE FORMA PRÁCTICA, ÉTICA Y ORIENTADA A RESULTADOS, SIN DEPENDER EXCLUSIVAMENTE DE EQUIPOS TÉCNICOS O PROVEEDORES EXTERNOS.

3) TRANSFORMACIÓN ACELERADA DEL CONSUMIDOR Y FRAGMENTACIÓN DE LOS PROCESOS CCIALES. EL BOLETÍN CAMACOES JUNIO 2026, EVIDENCIA QUE LA IA ESTÁ REDEFINIENDO LOS PROCESOS DE DECISIÓN DE LOS CONSUMIDORES, LA CREACIÓN DE EXPERIENCIAS, LA PERSONALIZACIÓN DE CONTENIDOS Y LA GESTIÓN DE PUNTOS DE CONTACTO. SIN FORMACIÓN ESPECIALIZADA, LAS EMPRESAS PUEDEN MANTENER ACCIONES AISLADAS, MENSAJES GENÉRICOS, BAJA INTEGRACIÓN ENTRE MARKETING Y VTAS, RESPUESTAS LENTAS, DÉBIL SEGUIMIENTO CCIAL Y MENOR CAPACIDAD PARA CONVERTIR INTERACCIONES EN OPORTUNIDADES DE NEGOCIO. HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/11UIZFJVJFUSM5YO-51-3YA17EPNXJOFT?USP=SHARING

EFECTOS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

EFECTOS: SI NO SE LLEVA A CABO LA A.F. “ADOPCIÓN PRÁCTICA DE IA EN EL DÍA A DÍA DEL EQUIPO DE VENTAS Y MERCADEO”, EL IMPACTO SERÁ NEGATIVO PORQUE: 1) EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES MANTENDRÁN PROCESOS DE MARKETING, VENTAS Y ATENCIÓN TÉCNICO-COMERCIAL CON BAJA APROPIACIÓN DE IA, LIMITANDO SEGMENTACIÓN, PERSONALIZACIÓN, AUTOMATIZACIÓN COMERCIAL, RESPUESTA OPORTUNA Y CONVERSIÓN DE INTERACCIONES EN VENTAS.

2) LOS EQUIPOS DE DIRECCIÓN, MARKETING Y VENTAS CONSERVARÁN BRECHAS DE TALENTO PARA USAR IA DE FORMA ESTRATÉGICA, ÉTICA Y ORIENTADA A RESULTADOS, AUMENTANDO DEPENDENCIA DE TERCEROS, USO IMPROVISADO DE HERRAMIENTAS, BAJA INTEGRACIÓN ENTRE DATOS, CONTENIDOS, CRM Y SEGUIMIENTO COMERCIAL, Y MENOR CAPACIDAD PARA MEDIR RESULTADOS.

3) SE PERDERÁN OPORTUNIDADES DE COMPETITIVIDAD FRENTE A EMPRESAS QUE YA USAN IA PARA ANALIZAR CONSUMIDORES, RECOMENDAR PRODUCTOS, AUTOMATIZAR ATENCIÓN, PERSONALIZAR OFERTAS Y OPTIMIZAR CONTENIDOS. ESTO AFECTARÁ DIFERENCIACIÓN, FIDELIZACIÓN, EXPERIENCIA DEL CLIENTE, POSICIONAMIENTO Y RESPUESTA EN MERCADOS DIGITALES.

4) CAMACOES Y SU ECOSISTEMA DESAPROVECHARÍAN UNA OPORTUNIDAD PARA TRANSFERIR CONOCIMIENTO PRÁCTICO EN IA APLICADA A VENTAS Y MERCADEO, FORTALECER PRODUCTIVIDAD COMERCIAL, MEJORAR EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y GENERAR VENTAJAS COMPETITIVAS MEDIANTE HERRAMIENTAS DIGITALES.

FUENTE: HTTPS://DOCS.GOOGLE.COM/DOCUMENT/D/1JP3U_7E8UMQUI2RG_4Y1IASTLCJUZEOK/EDIT?USP=DRIVE_LINK&OUID=109991872529923055575&RTPOF=TRUE&SD=TRUE

OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

FORTALECER LAS COMPETENCIAS EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA AL MARKETING, LAS VENTAS Y LA ATENCIÓN TÉCNICO-COMERCIAL EN TRABAJADORES DE NIVEL MEDIO Y OPERATIVO, PARA QUE COMPRENDAN Y APLIQUEN HERRAMIENTAS, METODOLOGÍAS Y CASOS DE USO DE IA EN SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, GENERACIÓN DE CONTENIDOS COMERCIALES, AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS DE VENTA, PERSONALIZACIÓN DE LA OFERTA, GESTIÓN DE INTERACCIONES, ANÁLISIS BÁSICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL Y ATENCIÓN AL CLIENTE.

LA FORMACIÓN PERMITIRÁ QUE COORDINADORES, RESPONSABLES, ASESORES, ANALISTAS Y EQUIPOS COMERCIALES, DE MERCADEO, VENTAS Y SERVICIO INCORPOREN ESTAS TECNOLOGÍAS DE MANERA PRÁCTICA, ÉTICA Y ORIENTADA A RESULTADOS EN SUS ACTIVIDADES LABORALES, FORTALECIENDO LA CAPACIDAD DE IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE USO DE IA, MEJORAR MENSAJES COMERCIALES, OPTIMIZAR PROCESOS REPETITIVOS, RESPONDER CON MAYOR OPORTUNIDAD A CLIENTES Y APOYAR DECISIONES COMERCIALES CON INFORMACIÓN MÁS ORGANIZADA.

CON ELLO, CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS MEDIANTE LA REDUCCIÓN DE TAREAS MANUALES, LA OPTIMIZACIÓN DE TIEMPOS DE RESPUESTA, EL MEJOR APROVECHAMIENTO DE INFORMACIÓN DE CLIENTES Y LA GENERACIÓN DE PROCESOS COMERCIALES MÁS EFICIENTES. ASIMISMO, APORTARÁ AL AUMENTO DE LA COMPETITIVIDAD ORGANIZACIONAL AL FORTALECER LA PERSONALIZACIÓN, LA CALIDAD DEL SERVICIO, LA DIFERENCIACIÓN COMERCIAL, LA FIDELIZACIÓN Y LA CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN FRENTE A CONSUMIDORES MÁS DIGITALES Y MERCADOS DONDE LA IA TRANSFORMA LAS DECISIONES DE COMPRA Y LOS MODELOS DE NEGOCIO.

ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN DA RESPUESTA PARCIAL A LA NECESIDAD DETECTADA Y A LOS RETOS DE FORMACIÓN DEL GREMIO, ALINEÁNDOSE AL OBJETO SOCIAL DE CAMACOES, PORQUE CONTRIBUYE AL FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL, LA INNOVACIÓN, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, LA INTERNACIONALIZACIÓN Y LA GENERACIÓN DE VALOR PARA SUS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA, MEDIANTE EL CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO DIGITAL EN MARKETING, VENTAS Y ATENCIÓN AL CLIENTE.

JUSTIFICACIÓN (FORMACIÓN EN EL PUESTO DE TRABAJO)

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO ACCIÓN VIRTUAL CON COBERTURA EN VALLE DEL CAUCA, TOLIMA, SANTANDER, RISARALDA, QUINDÍO, NARIÑO, HUILA, CUNDINAMARCA, CAUCA, BOYACÁ, BOLÍVAR, ANTIOQUIA Y BOGOTÁ. ESTA COBERTURA RESPONDE AL ALCANCE GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, ASÍ COMO A LA NECESIDAD DE LLEGAR A TRABAJADORES UBICADOS EN DEPARTAMENTOS DONDE PARTICIPAN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA VINCULADOS A COMERCIALIZACIÓN, SERVICIOS, LOGÍSTICA, ATENCIÓN AL CLIENTE, TURISMO,

AGROINDUSTRIA, COMERCIO, MARKETING, VENTAS E INTERNACIONALIZACIÓN.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE AMPLIAR LA PARTICIPACIÓN TERRITORIAL SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO QUE EQUIPOS COMERCIALES, DE MERCADEO, COMUNICACIONES, SERVICIO Y RELACIONAMIENTO CON CLIENTES ACCEDAN A HERRAMIENTAS PRÁCTICAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL DESDE SUS LUGARES DE OPERACIÓN. ESTA DECISIÓN ES PERTINENTE PORQUE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES NO SE LIMITA A UN TERRITORIO ESPECÍFICO, SINO QUE ARTICULA EMPRESAS Y ALIADOS CON PRESENCIA REGIONAL, NECESIDADES COMERCIALES COMUNES Y RETOS ASOCIADOS A GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES, SEGUIMIENTO DE CLIENTES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES, POSICIONAMIENTO Y AUMENTO DE PRODUCTIVIDAD COMERCIAL.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPARTAMENTOS TAMBIÉN SE SUSTENTA EN LA EXPERIENCIA PREVIA DE CAMACOES EN ACCIONES DE FORMACIÓN Y GESTIÓN TERRITORIAL CON COBERTURA NACIONAL. EN VIGENCIAS ANTERIORES, EL GREMIO HA DEMOSTRADO CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y OPERACIÓN ACADÉMICA EN DIFERENTES REGIONES, MEDIANTE PROYECTOS ORIENTADOS AL FORTALECIMIENTO DEL TALENTO HUMANO, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, LA INNOVACIÓN, LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD.

ADICIONALMENTE, CAMACOES HA ACTIVADO VÍNCULOS TERRITORIALES CON ACTORES COMO INVEST IN NARIÑO, CAJAMAG, CASA SANTANDER, COMITÉ INTERGREMIAL DE RISARALDA, GOBERNACIÓN DE RISARALDA, CLUSTER AGROALIMENTARIO DE QUINDÍO Y ALCALDÍA DE TUNJA, ENTRE OTROS, LO CUAL FORTALECE LA CONVOCATORIA, LA LOGÍSTICA, LA PERMANENCIA DE PARTICIPANTES Y LA ARTICULACIÓN REGIONAL.

LA RELACIÓN CON LA CADENA PRODUCTIVA SE EVIDENCIA EN QUE LA IA PUEDE APOYAR ACTIVIDADES TRANSVERSALES DE COMERCIALIZACIÓN Y RELACIONAMIENTO: SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES, GENERACIÓN DE CONTENIDOS COMERCIALES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES POR CANAL Y TERRITORIO, SEGUIMIENTO DE PROSPECTOS, AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS, ATENCIÓN DE CONSULTAS Y MEDICIÓN DE RESULTADOS. ESTAS CAPACIDADES SON APLICABLES A EMPRESAS, MIPYMES, ALIADOS Y ACTORES DE ECONOMÍA POPULAR VINCULADOS AL ECOSISTEMA CAMACOES.

EN CONSECUENCIA, LA AF7 FORTALECERÁ CAPACIDADES COMERCIALES EN LOS DEPARTAMENTOS PRIORIZADOS, MEJORARÁ LA PRODUCTIVIDAD DE LOS EQUIPOS DE VENTAS Y MERCADEO, Y APORTARÁ A LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL MEDIANTE HERRAMIENTAS DE IA APLICABLES A PROCESOS REALES DE PROSPECCIÓN, COMUNICACIÓN, ATENCIÓN AL CLIENTE Y RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL.

DATOS DEL EVENTO

EVENTO DE FORMACIÓN
CURSO

MODALIDAD DE FORMACIÓN
VIRTUAL

METODOLOGÍA DE FORMACIÓN
TEÓRICO - PRÁCTICA

GRUPOS Y BENEFICIARIOS

N.º DE HORAS POR GRUPO

N.º DE GRUPOS

40

12

BENEFICIARIOS PRESENCIALES / GRUPO

0

BENEFICIARIOS VIRTUALES / GRUPO

50

TOTAL DE HORAS DE LA AF

480

TOTAL DE BENEFICIARIOS DE LA AF

600

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

ÁREAS FUNCIONALES

DIRECCIÓN | MARKETING | VENTAS

ATENCIÓN TÉCNICO-COMERCIAL, SERVICIO E INFORMACIÓN AL CLIENTE, SOPORTE COMERCIAL, COMUNICACIONES Y RELACIONAMIENTO

JUSTIFICACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES

LAS ÁREAS FUNCIONALES PROPUESTAS SON RESPONSABLES DEL ÉXITO DE LOS PROCESOS DE MARKETING, VENTAS, DIRECCIÓN COMERCIAL, ATENCIÓN TÉCNICO-COMERCIAL, SERVICIO AL CLIENTE, GESTIÓN DE INFORMACIÓN COMERCIAL Y RELACIONAMIENTO CON CLIENTES EN LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS; POR TANTO, AL SER BENEFICIARIAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN “ADOPCIÓN PRÁCTICA DE IA EN EL DÍA A DÍA DEL EQUIPO DE VENTAS Y MERCADEO”, EVIDENCIARÁN UNA MEJORA EN SU PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD PORQUE FORTALECERÁN CAPACIDADES PARA APLICAR HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LA SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, GENERACIÓN DE CONTENIDOS COMERCIALES, AUTOMATIZACIÓN DE TAREAS DE VENTA, PERSONALIZACIÓN DE MENSAJES, ATENCIÓN DE CONSULTAS, SEGUIMIENTO DE PROSPECTOS Y MEJORA DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE.

LA RELACIÓN DE ESTAS ÁREAS FUNCIONALES CON LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ES DIRECTA, DADO QUE DIRECCIÓN ORIENTA DECISIONES COMERCIALES, DEFINE PRIORIDADES, COORDINA EQUIPOS Y REQUIERE CRITERIOS PARA ADOPTAR IA DE MANERA PRÁCTICA, ÉTICA PARA ADOPTAR IA DE MANERA PRÁCTICA, ÉTICA Y ALINEADA CON LOS OBJETIVOS EMPRESARIALES. MARKETING PARTICIPA EN LA CONSTRUCCIÓN DE MENSAJES, CAMPAÑAS, CONTENIDOS, POSICIONAMIENTO, ANÁLISIS DE AUDIENCIAS Y PERSONALIZACIÓN DE COMUNICACIONES, POR LO QUE LA IA PUEDE MEJORAR LA OPORTUNIDAD, PERTINENCIA Y EFICIENCIA DE SUS ACCIONES. VENTAS INTERVIENE EN LA IDENTIFICACIÓN DE PROSPECTOS, SEGUIMIENTO COMERCIAL, GESTIÓN DE OPORTUNIDADES, ATENCIÓN DE CLIENTES Y CIERRE DE NEGOCIOS, PROCESOS EN LOS QUE LA IA PUEDE APOYAR AUTOMATIZACIÓN, PRIORIZACIÓN, REDACCIÓN COMERCIAL Y ANÁLISIS DE INFORMACIÓN.

EL ÁREA OTRO SE INCLUYE PARA CUBRIR FUNCIONES DE ATENCIÓN TÉCNICO-COMERCIAL, SERVICIO E INFORMACIÓN AL CLIENTE, SOPORTE COMERCIAL, COMUNICACIONES Y RELACIONAMIENTO, QUE SON COHERENTES CON LOS CUOC SELECCIONADOS ASOCIADOS A SUPERVISORES Y COORDINADORES DE PROCESOS DE NEGOCIO, EMPLEADOS DE INFORMACIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, Y OTROS EMPLEADOS DE SERVICIOS DE INFORMACIÓN AL CLIENTE. ESTAS FUNCIONES REQUIEREN RESPONDER CONSULTAS, GESTIONAR INTERACCIONES, ORGANIZAR INFORMACIÓN, BRINDAR ORIENTACIÓN Y APOYAR LA FIDELIZACIÓN, ACTIVIDADES QUE PUEDEN OPTIMIZARSE MEDIANTE HERRAMIENTAS DE IA APLICADAS A LA ATENCIÓN, AUTOMATIZACIÓN DE RESPUESTAS Y GESTIÓN DE EXPERIENCIAS.

EN CONJUNTO, ESTAS ÁREAS INCIDEN DIRECTAMENTE EN LA PRODUCTIVIDAD AL REDUCIR TAREAS MANUALES,

MEJORAR TIEMPOS DE RESPUESTA, ORGANIZAR INFORMACIÓN COMERCIAL Y APOYAR PROCESOS MÁS EFICIENTES. ASIMISMO, CONTRIBUYEN A LA COMPETITIVIDAD AL FORTALECER LA PERSONALIZACIÓN, DIFERENCIACIÓN, FIDELIZACIÓN, CALIDAD DEL SERVICIO, POSICIONAMIENTO COMERCIAL Y CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN DE LAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA VINCULADOS A CAMACOES FRENTE A MERCADOS CADA VEZ MÁS DIGITALES Y ORIENTADOS POR DATOS.

NIVELES OCUPACIONALES

MEDIO OPERATIVO

JUSTIFICACIÓN DE NIVELES OCUPACIONALES

SE INCLUYE EL NIVEL OPERATIVO COMO BENEFICIARIO DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN PORQUE SE INVOLUCRA DIRECTAMENTE EN LA EJECUCIÓN DIARIA DE ACTIVIDADES DE VENTAS, MERCADEO, ATENCIÓN TÉCNICO-COMERCIAL, SERVICIO AL CLIENTE, GESTIÓN DE CONTENIDOS, REGISTRO DE INFORMACIÓN COMERCIAL, RESPUESTA A CONSULTAS Y SEGUIMIENTO DE CLIENTES. ESTE NIVEL ES RESPONSABLE DE ATENDER REQUERIMIENTOS, APOYAR CAMPAÑAS, GESTIONAR INTERACCIONES, ALIMENTAR BASES DE DATOS, ELABORAR MENSAJES COMERCIALES Y USAR HERRAMIENTAS DIGITALES EN LA OPERACIÓN COTIDIANA. DE ESTA MANERA, LA ACCIÓN DE FORMACIÓN LES PERMITIRÁ MEJORAR SU DESEMPEÑO EN EL USO PRÁCTICO DE IA PARA SEGMENTAR CLIENTES, REDACTAR CONTENIDOS, AUTOMATIZAR TAREAS REPETITIVAS, PERSONALIZAR RESPUESTAS, MEJORAR TIEMPOS DE ATENCIÓN Y APOYAR LA CONVERSIÓN DE OPORTUNIDADES COMERCIALES.

SE INCLUYE EL NIVEL MEDIO COMO BENEFICIARIO PORQUE SE INVOLUCRA DIRECTAMENTE EN LA COORDINACIÓN, SUPERVISIÓN, ANÁLISIS Y SEGUIMIENTO DE PROCESOS COMERCIALES, DE MERCADEO, VENTAS, SERVICIO AL CLIENTE Y RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL. ESTE NIVEL ES RESPONSABLE DE ORIENTAR EQUIPOS, REVISAR RESULTADOS, HACER SEGUIMIENTO A PROSPECTOS Y CLIENTES, COORDINAR CAMPAÑAS, VALIDAR MENSAJES COMERCIALES, ANALIZAR INFORMACIÓN Y PROPONER MEJORAS. DE ESTA MANERA, LA ACCIÓN LES PERMITIRÁ MEJORAR SU DESEMPEÑO EN LA IDENTIFICACIÓN DE CASOS DE USO DE IA, AUTOMATIZACIÓN COMERCIAL, ANÁLISIS DE INFORMACIÓN DE CLIENTES, OPTIMIZACIÓN DE CONTENIDOS, SEGUIMIENTO DE INDICADORES Y MEJORA DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE.

LA INCLUSIÓN DE LOS NIVELES OPERATIVO Y MEDIO PERMITIRÁ ABORDAR LA PROBLEMÁTICA DESDE QUIENES EJECUTAN LAS ACTIVIDADES COMERCIALES Y DE ATENCIÓN, Y QUIENES COORDINAN, SUPERVISAN Y ORIENTAN LA MEJORA DE DICHOS PROCESOS. ESTA ARTICULACIÓN FAVORECERÁ QUE LA ADOPCIÓN DE IA NO SE LIMITE AL USO INDIVIDUAL DE HERRAMIENTAS, SINO QUE SE TRADUZCA EN MEJORES PRÁCTICAS DE TRABAJO, MAYOR COHERENCIA EN LA COMUNICACIÓN COMERCIAL, MEJOR GESTIÓN DE CLIENTES, RESPUESTAS MÁS OPORTUNAS Y PROCESOS MÁS EFICIENTES EN MARKETING, VENTAS Y SERVICIO.

POR TANTO, AL PARTICIPAR EN LA ACCIÓN “ADOPCIÓN PRÁCTICA DE IA EN EL DÍA A DÍA DEL EQUIPO DE VENTAS Y MERCADEO”, LOS BENEFICIARIOS FORTALECERÁN CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y CAPACIDADES PARA APLICAR IA EN SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, GENERACIÓN DE CONTENIDOS, AUTOMATIZACIÓN DE TAREAS DE VENTA, ATENCIÓN TÉCNICO-COMERCIAL, PERSONALIZACIÓN DE MENSAJES Y ANÁLISIS BÁSICO DE INFORMACIÓN. ESTO IMPACTARÁ SUS FUNCIONES, PERMITIÉNDOLES OPTIMIZAR PROCESOS, REDUCIR TAREAS MANUALES, RESPONDER A RETOS DEL ENTORNO DIGITAL Y CONTRIBUIR A LA PRODUCTIVIDAD, EFICIENCIA OPERATIVA, TOMA DE DECISIONES COMERCIALES Y COMPETITIVIDAD DE LAS ORGANIZACIONES BENEFICIARIAS VINCULADAS A CAMACOES.

OCUPACIONES CUOC

12211 - DIRECTORES Y GERENTES DE VENTAS Y MERCADEO

24340 - PROFESIONALES DE VENTAS DE TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES

24311 - PROFESIONALES EN MERCADEO Y PUBLICIDAD

33413 - SUPERVISORES Y COORDINADORES DE PROCESOS DE NEGOCIO, EMPLEADOS DE INFORMACIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE

42299 - OTROS EMPLEADOS DE SERVICIOS DE INFORMACIÓN AL CLIENTE NO CLASIFICADOS EN OTRAS OCUPACIONES

DATOS NUMÉRICOS DE BENEFICIARIOS

TRABAJADORES MUJERES
336

EN CONDICIÓN DE DISCAPACIDAD
0

EMPRESAS CON MODELO BIC
0

MIPYMES (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS MIPYMES
210

N.º DE TRABAJADORES DE EMPRESAS MIPYMES
420

JUSTIFICACIÓN MIPYMES Y TRABAJADORES A BENEFICIAR

DE ACUERDO CON LAS ESTADÍSTICAS INTERNAS DE PARTICIPACIÓN DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN EMPRESARIAL DE CAMACOES 2025, EL 92% DE LOS PARTICIPANTES PERTENECÍAN A MIPYMES, LO QUE EVIDENCIA LA ALTA REPRESENTATIVIDAD DE ESTE SEGMENTO EMPRESARIAL EN LOS PROCESOS DE FORMACIÓN PROMOVIDOS POR EL GREMIO. POR ESTA RAZÓN, LA PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS MIPYMES Y SUS TRABAJADORES EN LA ACCIÓN DE FORMACIÓN “ADOPCIÓN PRÁCTICA DE IA EN EL DÍA A DÍA DEL EQUIPO DE VENTAS Y MERCADEO” RESULTA PERTINENTE Y ESTRATÉGICA.

LA INCLUSIÓN DE MIPYMES RESPONDE A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES PRÁCTICAS EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA AL MARKETING, LAS VENTAS Y LA ATENCIÓN TÉCNICO-COMERCIAL, ESPECIALMENTE EN EMPRESAS QUE REQUIEREN MEJORAR SU PRODUCTIVIDAD COMERCIAL, OPTIMIZAR TIEMPOS, REDUCIR TAREAS MANUALES, APROVECHAR MEJOR LA INFORMACIÓN DE CLIENTES Y COMPETIR EN MERCADOS CADA VEZ MÁS DIGITALES.

LAS MIPYMES SUELEN ENFRENTAR MAYORES RESTRICCIONES DE TIEMPO, TALENTO ESPECIALIZADO, PRESUPUESTO, ACCESO A HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS Y CAPACIDAD PARA ESTRUCTURAR PROCESOS COMERCIALES BASADOS EN DATOS. ESTAS LIMITACIONES PUEDEN AFECTAR LA SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, LA GENERACIÓN DE CONTENIDOS COMERCIALES, LA AUTOMATIZACIÓN DE TAREAS DE VENTA, LA PERSONALIZACIÓN DE LA OFERTA, EL SEGUIMIENTO DE PROSPECTOS Y LA ATENCIÓN OPORTUNA AL CLIENTE.

LA ACCIÓN PERMITIRÁ QUE TRABAJADORES DE MIPYMES APROPIEN HERRAMIENTAS DE IA PARA SEGMENTAR CLIENTES, REDACTAR CONTENIDOS COMERCIALES, AUTOMATIZAR RESPUESTAS, APOYAR LA GESTIÓN DE VENTAS, MEJORAR LA ATENCIÓN TÉCNICO-COMERCIAL Y APROVECHAR MEJOR LA INFORMACIÓN DISPONIBLE SOBRE CLIENTES Y MERCADOS. ESTO CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD AL OPTIMIZAR PROCESOS, REDUCIR REPROCESOS Y FORTALECER LA EFICIENCIA DE LOS EQUIPOS COMERCIALES; Y

APORTARÁ A LA COMPETITIVIDAD AL MEJORAR LA DIFERENCIACIÓN, PERSONALIZACIÓN, EXPERIENCIA DEL CLIENTE, FIDELIZACIÓN Y CAPACIDAD DE RESPUESTA FRENTE A CONSUMIDORES MÁS DIGITALES Y EXIGENTES.

EN CONSECUENCIA, ESTA ACCIÓN CONTRIBUYE AL CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO DIGITAL EN MIPYMES VINCULADAS AL ECOSISTEMA CAMACOES, FORTALECIENDO SU CAPACIDAD PARA ADOPTAR HERRAMIENTAS DE IA DE MANERA PRÁCTICA, ÉTICA Y ORIENTADA A RESULTADOS COMERCIALES.

CADENA PRODUCTIVA (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS DE LA CADENA PRODUCTIVA
150

N.º DE TRABAJADORES DE LA CADENA PRODUCTIVA
300

JUSTIFICACIÓN CADENA PRODUCTIVA

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN “ADOPCIÓN PRÁCTICA DE IA EN EL DÍA A DÍA DEL EQUIPO DE VENTAS Y MERCADEO” INCORPORA EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y TRABAJADORES DE ACTORES VINCULADOS A LA CADENA PRODUCTIVA DEL ECOSISTEMA CAMACOES, ESPECIALMENTE AQUELLOS QUE INTERVIENEN EN PROCESOS DE PROMOCIÓN, COMERCIALIZACIÓN, VENTAS, MERCADEO, ATENCIÓN TÉCNICO-COMERCIAL, SERVICIO AL CLIENTE, RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL, CANALES COMERCIALES, SOPORTE, DISTRIBUCIÓN, GENERACIÓN DE CONTENIDOS Y FIDELIZACIÓN.

LA INCLUSIÓN DE ESTOS BENEFICIARIOS RESPONDE A LA NECESIDAD DE CERRAR BRECHAS EN APROPIACIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA A MARKETING, VENTAS Y ATENCIÓN TÉCNICA, IDENTIFICADA EN EL DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES DE CAMACOES, DONDE EL 66% DE LAS PERSONAS QUE RESPONDIERON LA ENCUESTA, PERTENECIENTES A EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA, PRIORIZÓ LA TEMÁTICA “IA PARA MARKETING Y VENTAS: APLICACIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA OPTIMIZAR VENTAS, REDACCIÓN Y ATENCIÓN TÉCNICA”. ESTA BRECHA LIMITA LA CAPACIDAD DE LAS ORGANIZACIONES PARA SEGMENTAR CLIENTES, INTERPRETAR NECESIDADES DEL MERCADO, ESTRUCTURAR MENSAJES COMERCIALES, AUTOMATIZAR SEGUIMIENTOS, MEJORAR LA ATENCIÓN, RESPONDER CONSULTAS Y TOMAR DECISIONES COMERCIALES CON APOYO DE INFORMACIÓN.

LA ACCIÓN BUSCA FORTALECER COMPETENCIAS PRÁCTICAS PARA USAR HERRAMIENTAS DE IA EN DISTINTOS ESLABONES DE LA CADENA PRODUCTIVA, PERMITIENDO QUE LOS BENEFICIARIOS APLIQUEN METODOLOGÍAS PARA ANÁLISIS DE CLIENTES, GENERACIÓN DE CONTENIDOS, REDACCIÓN COMERCIAL, ESTRUCTURACIÓN DE PROPUESTAS DE VALOR, AUTOMATIZACIÓN DE RESPUESTAS, ORGANIZACIÓN DE INFORMACIÓN COMERCIAL, SEGUIMIENTO DE OPORTUNIDADES, ATENCIÓN TÉCNICO-COMERCIAL Y MEDICIÓN BÁSICA DE RESULTADOS.

AL INTEGRAR EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA, LA FORMACIÓN CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA ARTICULACIÓN COMERCIAL DEL ECOSISTEMA CAMACOES, AUMENTAR LA EFICIENCIA EN LA GESTIÓN DE CLIENTES, FORTALECER LA TRAZABILIDAD DEL PROCESO DE VENTA Y FACILITAR LA TRANSFERENCIA DE APRENDIZAJES AL PUESTO DE TRABAJO. TAMBIÉN FAVORECERÁ QUE EQUIPOS DE MARKETING, VENTAS, ATENCIÓN, SERVICIO Y SOPORTE ADOPTEN CRITERIOS COMUNES PARA USAR IA DE MANERA PRÁCTICA, RESPONSABLE Y ORIENTADA A RESULTADOS, EVITANDO USOS AISLADOS O IMPROVISADOS DE HERRAMIENTAS DIGITALES.

ESTA PARTICIPACIÓN PERMITIRÁ RESPONDER A NUEVAS DINÁMICAS DEL CONSUMIDOR, MEJORAR LA INTERACCIÓN EMPRESA-CLIENTE, REDUCIR TIEMPOS DE RESPUESTA, PERSONALIZAR CONTENIDOS,

FORTALECER CANALES COMERCIALES, AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD DE LOS EQUIPOS Y AMPLIAR LA CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN FRENTE A MERCADOS MÁS DIGITALES. EN CONSECUENCIA, LA ACCIÓN APORTA AL CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO, A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL APLICADA, A LA INNOVACIÓN, A LA COMPETITIVIDAD Y AL FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL DENTRO DE LA CADENA PRODUCTIVA ARTICULADA POR CAMACOES.

ECONOMÍA CAMPESINA (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

ECONOMÍA POPULAR (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

SECTORES Y SUBSECTORES DEL BENEFICIARIO

SECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

TRANSVERSAL

SUBSECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

TRANSVERSAL

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SECTOR(ES)

TRANSVERSAL

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SUBSECTOR(ES)

TRANSVERSAL

JUSTIFICACIÓN DE SECTORES Y SUBSECTORES

SE SELECCIONA EL SECTOR TRANSVERSAL Y EL SUBSECTOR TRANSVERSAL PARA LA ACCIÓN DE FORMACIÓN “ADOPCIÓN PRÁCTICA DE IA EN EL DÍA A DÍA DEL EQUIPO DE VENTAS Y MERCADEO”, PORQUE CAMACOES AGRUPA EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA PERTENECIENTES A DIFERENTES ACTIVIDADES ECONÓMICAS. LA NECESIDAD ABORDADA NO CORRESPONDE A UN ÚNICO SECTOR, SINO A UNA BRECHA COMÚN RELACIONADA CON LA BAJA APROPIACIÓN PRÁCTICA DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN PROCESOS DE MARKETING, VENTAS, ATENCIÓN TÉCNICO-COMERCIAL, SERVICIO AL CLIENTE Y RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL.

EL DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES DE CAMACOES IDENTIFICÓ COMO TEMA PRIORITARIO “IA PARA MARKETING Y VENTAS: APLICACIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA OPTIMIZAR VENTAS, REDACCIÓN Y ATENCIÓN TÉCNICA”, PRIORIZADO POR EL 66% DE LAS PERSONAS QUE RESPONDIERON LA ENCUESTA, PERTENECIENTES A EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA. ESTA EVIDENCIA MUESTRA QUE ORGANIZACIONES DE DIFERENTES TAMAÑOS, SECTORES Y NIVELES DE MADUREZ DIGITAL REQUIEREN FORTALECER COMPETENCIAS PARA USAR HERRAMIENTAS DE IA DE MANERA PRÁCTICA, ÉTICA Y ORIENTADA A RESULTADOS EN FUNCIONES COMERCIALES, COMUNICACIONALES Y DE ATENCIÓN AL CLIENTE.

LA SELECCIÓN DEL SECTOR Y SUBSECTOR TRANSVERSAL ES PERTINENTE PORQUE LAS FUNCIONES DE MARKETING, VENTAS, SERVICIO AL CLIENTE, SOPORTE TÉCNICO, GESTIÓN COMERCIAL, GENERACIÓN DE CONTENIDOS, SEGUIMIENTO DE PROSPECTOS Y FIDELIZACIÓN SON COMUNES A MÚLTIPLES SECTORES PRODUCTIVOS. LAS EMPRESAS REQUIEREN SEGMENTAR CLIENTES, IDENTIFICAR OPORTUNIDADES, REDACTAR COMUNICACIONES COMERCIALES, PERSONALIZAR MENSAJES, AUTOMATIZAR SEGUIMIENTOS, ESTRUCTURAR PROPUESTAS DE VALOR, MEJORAR TIEMPOS DE RESPUESTA, ORGANIZAR INFORMACIÓN COMERCIAL Y APOYAR DECISIONES CON DATOS.

LA ACCIÓN PERMITIRÁ QUE LOS BENEFICIARIOS APROPIEN HERRAMIENTAS Y METODOLOGÍAS DE IA APLICADA PARA OPTIMIZAR PROCESOS COMERCIALES, FORTALECER LA PRODUCTIVIDAD DE EQUIPOS DE VENTA Y MERCADEO, MEJORAR LA CALIDAD DE LA ATENCIÓN TÉCNICO-COMERCIAL Y RESPONDER CON MAYOR OPORTUNIDAD A NUEVAS DINÁMICAS DEL CONSUMIDOR. ADEMÁS, FACILITARÁ LA TRANSFERENCIA DE APRENDIZAJES AL ENTORNO LABORAL MEDIANTE EJERCICIOS PRÁCTICOS ORIENTADOS A SEGMENTACIÓN, GENERACIÓN DE CONTENIDOS, AUTOMATIZACIÓN DE RESPUESTAS, SEGUIMIENTO DE OPORTUNIDADES Y MEJORA DE LA EXPERIENCIA COMERCIAL.

ASIMISMO, EL CARÁCTER TRANSVERSAL FACILITA LA ARTICULACIÓN ENTRE EMPRESAS DE DIFERENTES ACTIVIDADES ECONÓMICAS, PROMOVIENDO UNA VISIÓN COMPARTIDA SOBRE TRANSFORMACIÓN DIGITAL, INNOVACIÓN, PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD. ESTA PERSPECTIVA ES COHERENTE CON LA COMPOSICIÓN DIVERSA DEL ECOSISTEMA CAMACOES Y CON LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES EMPRESARIALES APLICABLES A DISTINTOS MODELOS DE NEGOCIO, CADENAS DE VALOR Y MERCADOS. POR ELLO, SELECCIONAR SECTOR Y SUBSECTOR TRANSVERSAL MAXIMIZA LA PERTINENCIA, COBERTURA Y APLICABILIDAD DE LA FORMACIÓN.

UNIDADES TEMÁTICAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN (5)

UT N.º 1 — 1. SEGMENTACIÓN DE CLIENTES CON IA

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
4	4	8

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	8

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

UNIDAD 1 — CONTENIDO:
1) ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR MEDIANTE ALGORITMOS DE SEGMENTACIÓN SUPERVISADA Y NO SUPERVISADA APLICADOS A BASES DE DATOS COMERCIALES REALES DEL SECTOR AL QUE PERTENECE CADA PARTICIPANTE.
2) CONFIGURACIÓN Y AJUSTE DE MODELOS DE CLUSTERING (K-MEANS, SEGMENTACIÓN RFM AUMENTADA CON IA) EN PLATAFORMAS ACCESIBLES INTEGRANDO VARIABLES DEMOGRÁFICAS, PSICOGRÁFICAS Y DE COMPORTAMIENTO DIGITAL.
3) INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS DE SEGMENTACIÓN PARA TRADUCIRLOS EN PERFILES DE CLIENTE ACCIONABLES, DIFERENCIANDO SEGMENTOS PRIORITARIOS SEGÚN RENTABILIDAD Y POTENCIAL DE CONVERSIÓN.
4) DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE MICROSEGMENTACIÓN QUE PERMITAN PERSONALIZAR LA OFERTA COMERCIAL POR NICHO, CON CRITERIOS DE PRIORIZACIÓN PROPIOS DE CONTEXTOS MULTISECTORIALES COMO LOS DE LAS EMPRESAS AFILIADAS A CAMACOES.
5) EVALUACIÓN CRÍTICA DE LA PRECISIÓN Y EL SESGO DE LOS MODELOS DE SEGMENTACIÓN, CON AJUSTES ITERATIVOS ORIENTADOS A LA TOMA DE DECISIONES DIRECTIVAS EN VENTAS Y MERCADEO.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE SEGMENTAR CLIENTES Y MERCADOS PARA PRIORIZAR OPORTUNIDADES COMERCIALES, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE ANÁLISIS DE DATOS COMERCIALES, CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN, MODELOS DE AGRUPACIÓN, PERFILES DE CLIENTE, PROMPTS Y EVALUACIÓN BÁSICA DE RESULTADOS, EN PROCESOS DE MARKETING, VENTAS Y RELACIONAMIENTO CON CLIENTES DE EMPRESAS VINCULADAS AL ECOSISTEMA CAMACOES.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

INFOGRAFÍA | LECTURA DE TEXTOS | TAREAS INDIVIDUALES | MAPAS CONCEPTUALES | FORO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 2 — 2. CONTENIDOS Y REDACCIÓN COMERCIAL IA

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
4	4	8

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	8

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

UNIDAD 2 — CONTENIDO:
1) ESTRUCTURACIÓN DE BRIEFS COMERCIALES DE ALTO RENDIMIENTO PARA ORIENTAR MODELOS GENERATIVOS DE LENGUAJE (LLM) HACIA LA PRODUCCIÓN DE CONTENIDO ALINEADO CON EL

POSICIONAMIENTO DE MARCA Y LOS OBJETIVOS DE CONVERSIÓN.
2) APLICACIÓN DE TÉCNICAS AVANZADAS DE PROMPT ENGINEERING PARA LA REDACCIÓN DE PROPUESTAS DE VALOR, CORREOS DE PROSPECCIÓN, GUIONES DE VENTA Y COPYS PUBLICITARIOS ADAPTADOS A DISTINTOS SEGMENTOS IDENTIFICADOS EN LA UNIDAD ANTERIOR.
3) EDICIÓN Y AUDITORÍA DE CONTENIDO GENERADO CON IA PARA GARANTIZAR COHERENCIA TONAL, VERACIDAD, PERTINENCIA CULTURAL COLOMBIANA Y CUMPLIMIENTO DE LA LEY 1581 DE 2012 SOBRE PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES.
4) PRODUCCIÓN DE UN CALENDARIO EDITORIAL MULTICANAL (REDES SOCIALES, EMAIL MARKETING, WHATSAPP BUSINESS) CON FLUJOS AUTOMATIZADOS DE CONTENIDO APOYADOS EN HERRAMIENTAS DE IA GENERATIVA.
5) MEDICIÓN DEL DESEMPEÑO DEL CONTENIDO MEDIANTE INDICADORES DE ENGAGEMENT, TASA DE APERTURA Y CONVERSIÓN, CON CICLOS DE MEJORA CONTINUA BASADOS EN RETROALIMENTACIÓN DEL MODELO.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE ELABORAR CONTENIDOS Y TEXTOS COMERCIALES ORIENTADOS A CONVERSIÓN Y POSICIONAMIENTO, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MODELOS GENERATIVOS DE LENGUAJE, TÉCNICAS DE PROMPT ENGINEERING, CRITERIOS DE COMUNICACIÓN COMERCIAL, ADAPTACIÓN DE MENSAJES POR CANAL, REVISIÓN DE COHERENCIA Y MEDICIÓN BÁSICA DE DESEMPEÑO, EN ÁREAS DE MARKETING, VENTAS, COMUNICACIONES Y GESTIÓN COMERCIAL.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

INFOGRAFÍA | LECTURA DE TEXTOS | TAREAS INDIVIDUALES | MAPAS CONCEPTUALES | FORO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 3 — 3. AUTOMATIZACIÓN DE VENTAS COMERCIALES

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
4	4	8

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	8

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

UNIDAD 3 — CONTENIDO:
1) MAPEO DEL EMBUDO DE VENTAS ACTUAL DE CADA PARTICIPANTE E IDENTIFICACIÓN DE LOS CUELLOS DE BOTELLA SUSCEPTIBLES DE AUTOMATIZACIÓN CON HERRAMIENTAS DE IA CONVERSACIONAL Y PREDICTIVA.
2) IMPLEMENTACIÓN DE FLUJOS DE AUTOMATIZACIÓN COMERCIAL EN CRM CON CAPACIDADES DE IA PARA CALIFICACIÓN AUTOMÁTICA DE LEADS, SEGUIMIENTO Y CIERRE ASISTIDO.

3) CONSTRUCCIÓN DE MODELOS DE SCORING PREDICTIVO DE VENTAS QUE JERARQUICEN OPORTUNIDADES SEGÚN PROBABILIDAD DE CONVERSIÓN, INTEGRANDO DATOS HISTÓRICOS DEL CRM CON SEÑALES DE COMPORTAMIENTO DIGITAL.
4) DISEÑO DE PLAYBOOKS DE VENTAS ASISTIDOS POR IA QUE ESTANDARICEN LAS MEJORES PRÁCTICAS DEL EQUIPO COMERCIAL Y SUGIERAN ACCIONES EN TIEMPO REAL DURANTE EL CICLO DE VENTA.
5) ANÁLISIS DEL RETORNO SOBRE LA INVERSIÓN (ROI) DE LA AUTOMATIZACIÓN COMERCIAL IMPLEMENTADA, CON MÉTRICAS DE PRODUCTIVIDAD POR ASESOR, REDUCCIÓN DEL CICLO DE VENTA Y AUMENTO DEL TICKET PROMEDIO.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE AUTOMATIZAR PROCESOS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO DE OPORTUNIDADES DE VENTA, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS DE IA, CRM BÁSICO, FLUJOS DE AUTOMATIZACIÓN, VENTA**, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS DE IA, CRM BÁSICO, FLUJOS DE AUTOMATIZACIÓN, SCORING DE PROSPECTOS, ASISTENTES COMERCIALES Y ANÁLISIS DE MÉTRICAS DE PRODUCTIVIDAD, EN PROCESOS DE VENTAS, PROSPECCIÓN, SEGUIMIENTO COMERCIAL Y ATENCIÓN A CLIENTES.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

INFOGRAFÍA | LECTURA DE TEXTOS | TAREAS INDIVIDUALES | MAPAS CONCEPTUALES | FORO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 4 — 4. ATENCIÓN AL CLIENTE CON IA

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
4	4	8

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	8

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

UNIDAD 4 — CONTENIDO:
1) ARQUITECTURA Y DESPLIEGUE DE AGENTES CONVERSACIONALES CON IA (CHATBOTS Y VOICEBOTS) PARA LA GESTIÓN DE CONSULTAS TÉCNICAS FRECUENTES, INTEGRADOS A LOS CANALES DIGITALES PROPIOS DE CADA EMPRESA PARTICIPANTE.
2) ENTRENAMIENTO Y AJUSTE FINO DE MODELOS DE ATENCIÓN AL CLIENTE CON BASES DE CONOCIMIENTO SECTORIALES, GARANTIZANDO RESPUESTAS PRECISAS, EMPÁTICAS Y ALINEADAS CON LOS PROTOCOLOS DE SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN.
3) GESTIÓN DE ESCALAMIENTO INTELIGENTE ENTRE ATENCIÓN AUTOMATIZADA Y ATENCIÓN HUMANA, CON CRITERIOS DE TRANSFERENCIA BASADOS EN ANÁLISIS DE SENTIMIENTO Y DETECCIÓN DE INTENCIÓN COMPLEJA.

4) APLICACIÓN DE ANALÍTICA DE CONVERSACIONES PARA IDENTIFICAR PATRONES DE INSATISFACCIÓN, ANTICIPAR NECESIDADES RECURRENTES Y RETROALIMENTAR LOS EQUIPOS DE PRODUCTO Y VENTAS CON INTELIGENCIA ACCIONABLE.
5) EVALUACIÓN DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE (CX) POST-IMPLEMENTACIÓN MEDIANTE NPS, CSAT Y TIEMPO DE RESOLUCIÓN, CON PLANES DE MEJORA ITERATIVA DEL AGENTE CONVERSACIONAL.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE ATENDER Y GESTIONAR CONSULTAS TÉCNICO-COMERCIALES CON APOYO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE ASISTENTES CONVERSACIONALES, BASES DE CONOCIMIENTO, PROTOCOLOS DE RESPUESTA, ANÁLISIS DE INTENCIÓN, CRITERIOS DE PERSONALIZACIÓN Y MEDICIÓN DE EXPERIENCIA DEL CLIENTE, EN PROCESOS DE SERVICIO, SOPORTE, INFORMACIÓN Y RELACIONAMIENTO CON CLIENTES.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

INFOGRAFÍA | LECTURA DE TEXTOS | TAREAS INDIVIDUALES | MAPAS CONCEPTUALES | FORO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 5 — ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS, ECONOMÍA POPULAR Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

ARTICULACIÓN CON EL TERRITORIO

Articulación: ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS, ECONOMÍA POPULAR Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
4	4	8

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	8

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

UNIDAD 5 — CONTENIDO:
1)MAPEO DE ACTORES Y ESLABONES DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS DEL ECOSISTEMA CAMACOES: EMPRESAS, ALIADOS, PROVEEDORES, CANALES, CLIENTES, MIPYMES Y ACTORES DE ECONOMÍA POPULAR VINCULADOS A DINÁMICAS COMERCIALES TERRITORIALES.
2) USO DE IA PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES COMERCIALES, NECESIDADES DE CLIENTES, SEGMENTOS DE MERCADO, MENSAJES DIFERENCIADOS Y CANALES DE RELACIONAMIENTO SEGÚN TIPO DE ACTOR, TERRITORIO, SECTOR O CADENA DE VALOR.
3) APLICACIÓN DE IA GENERATIVA PARA ADAPTAR CONTENIDOS COMERCIALES, PROPUESTAS DE VALOR,

COMUNICACIONES, CAMPAÑAS Y MENSAJES DE CONTACTO A PÚBLICOS TERRITORIALES, EMPRESAS, ALIADOS, MIPYMES Y ACTORES DE ECONOMÍA POPULAR.
4) AUTOMATIZACIÓN BÁSICA DEL RELACIONAMIENTO COMERCIAL TERRITORIAL MEDIANTE FORMULARIOS, BASES DE DATOS, CRM BÁSICO, RESPUESTAS ASISTIDAS, SEGUIMIENTO DE OPORTUNIDADES Y ORGANIZACIÓN DE INFORMACIÓN DE CLIENTES, ALIADOS Y PROSPECTOS.
5) FORMULACIÓN DE UNA RUTA DE APLICACIÓN DE IA COMERCIAL PARA FORTALECER PRODUCTIVIDAD, ARTICULACIÓN ENTRE ACTORES, GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO, EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE ARTICULAR LA GESTIÓN COMERCIAL CON ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS DE IA PARA MAPEO DE ACTORES, IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES, AUTOMATIZACIÓN BÁSICA DEL RELACIONAMIENTO Y FORMULACIÓN DE RUTAS DE APLICACIÓN COMERCIAL, EN EMPRESAS, MIPYMES, ALIADOS Y ACTORES DE ECONOMÍA POPULAR VINCULADOS AL ECOSISTEMA CAMACOES.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

INFOGRAFÍA | LECTURA DE TEXTOS | TAREAS INDIVIDUALES | MAPAS CONCEPTUALES | FORO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

ALINEACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RETO NACIONAL

TECNOLOGÍAS DIGITALES, INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD (BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO, COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA 2022 – 2026)

COMPONENTE ESTRATÉGICO

USO CONCRETO Y APLICABLE DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL.

JUSTIFICACIÓN DE LA ALINEACIÓN

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN SE ALINEA CON RIGUROSA PRECISIÓN AL RETO NACIONAL DE “TECNOLOGÍAS DIGITALES, INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD” Y A SU COMPONENTE DE “USO CONCRETO Y APLICABLE DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL”. ESTA PROPUESTA RESPONDE DE MANERA DIRECTA A LA NECESIDAD DE CERRAR LA BRECHA DE “IA PARA MARKETING Y VENTAS: APLICACIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA OPTIMIZAR VENTAS, REDACCIÓN Y ATENCIÓN TÉCNICA”, LA CUAL OBTUVO UN SOBRESALIENTE SESENTA Y SEIS POR CIENTO (66%) DE PRIORIZACIÓN EN EL DIAGNÓSTICO SECTORIAL DE CAMACOES. EL PROGRAMA ATIENDE A LOS DESAFÍOS DETALLADOS POR LA COMISIÓN DE IA DE CAMACOES Y SU INFORME SECTORIAL IA 2025, QUE IDENTIFICAN RETOS DE ADOPCIÓN, ESCASEZ DE TALENTO ESPECIALIZADO Y EL IMPERANTE USO ESTRATÉGICO DE ESTAS TECNOLOGÍAS. AL CAPACITAR A LOS COLABORADORES DE NIVELES MEDIO Y OPERATIVO DEL BANCO DE OCCIDENTE Y OTRAS ENTIDADES ALIADAS, LA ACCIÓN DEMOCRATIZA EL ACCESO A METODOLOGÍAS AVANZADAS DE ANALÍTICA Y AUTOMATIZACIÓN COMERCIAL QUE IMPULSAN EL

DESARROLLO.

LA COHERENCIA DE LA ACCIÓN CON EL COMPONENTE DE APROPIACIÓN DE LA IA SE CONSOLIDA RIGUROSAMENTE EN SUS CINCO UNIDADES TEMÁTICAS. LA UNIDAD 1 (SEGMENTACIÓN DE CLIENTES CON IA) DESARROLLA COMPETENCIAS EN ALGORITMOS SUPERVISADOS Y MODELOS DE CLUSTERING K-MEANS PARA PERFILAR AUDIENCIAS COMERCIALES REALES. LA UNIDAD 2 (CONTENIDOS Y REDACCIÓN COMERCIAL IA) CAPACITA EN INGENIERÍA DE PROMPTS AVANZADOS SOBRE MODELOS DE LENGUAJE (LLM) PARA REDACTAR PROPUESTAS Y COPYS DE CONVERSIÓN BAJO LOS LINEAMIENTOS DE LA LEY 1581 DE 2012 DE PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES. LA UNIDAD 3 (AUTOMATIZACIÓN DE VENTAS COMERCIALES) INTRODUCE LA OPTIMIZACIÓN DE EMBUDOS DE VENTA UTILIZANDO SCORING PREDICTIVO DE LEADS E INTEGRACIÓN DE FLUJOS ÁGILES EN CRM CORPORATIVOS. LA UNIDAD 4 (ATENCIÓN AL CLIENTE CON IA) ENSEÑA LA ARQUITECTURA Y ENTRENAMIENTO DE AGENTES CONVERSACIONALES UTILIZANDO BASES DE CONOCIMIENTO SECTORIALES, ANÁLISIS DE SENTIMIENTOS Y REGLAS LÓGICAS DE DERIVACIÓN. POR ÚLTIMO, LA UNIDAD 5 (IA COMERCIAL PARA ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS) CONECTA ESTAS DESTREZAS CON EL MAPEO TERRITORIAL Y EL FORTALECIMIENTO DE MIPYMES Y LA ECONOMÍA POPULAR.

ESTA OPORTUNA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTOS DE FRONTERA IMPACTA SIGNIFICATIVAMENTE EN LA EFICIENCIA, RENTABILIDAD Y SOSTENIBILIDAD DEL SECTOR. AL HABILITAR A ASESORES FINANCIEROS, CAJEROS, ANALISTAS Y COORDINADORES EN EL USO COTIDIANO DE LA IA, SE AUTOMATIZAN TAREAS MANUALES DE REDACCIÓN, PROSPECCIÓN Y SOPORTE TÉCNICO, LIBERANDO CAPACIDAD OPERATIVA PARA DECISIONES DE NEGOCIO. LA ADOPCIÓN SISTEMÁTICA DE ESTAS SOLUCIONES AGILIZA LA CONVERSIÓN COMERCIAL, DISMINUYE TIEMPOS DE RESPUESTA Y CONSOLIDA INTERACCIONES DINÁMICAS Y PERSONALIZADAS QUE ROBUSTECEN LOS ENCADENAMIENTOS LOCALES. EN DEFINITIVA, LA FORMACIÓN RESPONDE DE FORMA INTEGRAL AL RETO NACIONAL AL CONVERTIR LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN UN MOTOR DE INCLUSIÓN TECNOLÓGICA, PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD PARA LAS EMPRESAS AFILIADAS A CAMACOES EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL.

JUSTIFICACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN “ADOPCIÓN PRÁCTICA DE IA EN EL DÍA A DÍA DEL EQUIPO DE VENTAS Y MERCADEO” SE CLASIFICA FORMALMENTE COMO FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA AL CONSTITUIR UN PROGRAMA AVANZADO DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA DISEÑADO PARA ROBUSTECER HABILIDADES EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA A LA PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL. FRENTE A LA BRECHA PRIORIZADA EN UN SESENTA Y SEIS POR CIENTO (66%) EN EL DIAGNÓSTICO SECTORIAL DE CAMACOES RESPECTO A LA ADOPCIÓN ESTRATÉGICA DE LA IA EN MARKETING Y VENTAS, ESTA INICIATIVA ESPECIALIZA DE FORMA SISTEMÁTICA A LOS NIVELES MEDIO Y OPERATIVO DE ÁREAS TRANSVERSALES COMO DIRECCIÓN COMERCIAL, MERCADEO, SOPORTE TÉCNICO-COMERCIAL Y SERVICIO AL CLIENTE DEL BANCO DE OCCIDENTE Y DEMÁS EMPRESAS ALIADAS. AL CAPACITAR A COORDINADORES DE PROCESOS, ASESORES FINANCIEROS, ANALISTAS, ASISTENTES Y PERSONAL DE SERVICIO AL CLIENTE EN LA MANIPULACIÓN Y OPTIMIZACIÓN DE HERRAMIENTAS INTELIGENTES, EL PROGRAMA ACELERA LA TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA DE LOS BENEFICIARIOS E INCREMENTA SUSTANCIALMENTE SU VALOR LABORAL DENTRO DEL DINÁMICO ENTORNO CORPORATIVO.

EL RIGOR METODOLÓGICO DE SUS CINCO UNIDADES DE APRENDIZAJE CONSOLIDA UN ITINERARIO TÉCNICO ALTAMENTE ESPECIALIZADO QUE CAPACITA EN EL DESARROLLO DE SOLUCIONES A LA MEDIDA. LA UNIDAD 1 ELEVA LA CUALIFICACIÓN ANALÍTICA MEDIANTE LA MODELACIÓN DE ALGORITMOS SUPERVISADOS Y EL DESPLIEGUE DE MODELOS DE CLUSTERING K-MEANS Y RFM INTEGRADOS CON IA PARA LA MICROSEGMENTACIÓN DINÁMICA DE CLIENTES. LA UNIDAD 2 TRANSFIERE COMPETENCIAS DE VANGUARDIA

EN INGENIERÍA DE PROMPTS Y GESTIÓN DE GRANDES MODELOS DE LENGUAJE (LLM) PARA LA ESTRUCTURACIÓN DE COMUNICACIONES COMERCIALES, ASEGURANDO EL CUMPLIMIENTO ESTRICTO DE LA LEGISLACIÓN COLOMBIANA DE PROTECCIÓN DE DATOS (LEY 1581 DE 2012). LA UNIDAD 3 ENFOCA LA AUTOMATIZACIÓN DE LA CONVERSIÓN MEDIANTE ALGORITMOS PREDICTIVOS DE SCORING DE OPORTUNIDADES INTEGRADOS EN SISTEMAS DE CRM AVANZADOS. LA UNIDAD 4 HABILITA EN LA ARQUITECTURA DE AGENTES CONVERSACIONALES AUTÓNOMOS (CHATBOTS Y VOICEBOTS), INTEGRANDO BASES DE CONOCIMIENTO SECTORIALES, ANÁLISIS DE SENTIMIENTOS Y SISTEMAS LÓGICOS DE ESCALAMIENTO. LA UNIDAD 5 CAPACITA EN EL MAPEO COMERCIAL DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS REGIONALES Y LOCALES CON MIPYMES.

LA ADOPCIÓN DE ESTAS TECNOLOGÍAS DE VANGUARDIA GENERA UN IMPACTO MEDIBLE EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS ORGANIZACIONES BENEFICIARIAS. EL PROGRAMA SOFISTICA EL PERFIL DEL TALENTO HUMANO, DOTÁNDOLO DE CAPACIDADES ESTRATÉGICAS PARA DISEÑAR RUTAS COMERCIALES GUIADAS POR DATOS, OPTIMIZAR LA EXPERIENCIA DEL CONSUMIDOR FINAL Y AUTOMATIZAR CICLOS OPERATIVOS COMPLEJOS. ESTA SOFISTICACIÓN SE TRADUCE EN UNA REDUCCIÓN DE LA CARGA DE TAREAS REPETITIVAS, UNA AGILIZACIÓN DEL EMBUDO DE VENTAS Y UNA MAYOR CAPACIDAD DE ARTICULACIÓN ECONÓMICA TERRITORIAL. DE ESTA FORMA, LA ACCIÓN DE FORMACIÓN CUMPLE CON CRECES LAS DIRECTRICES DE PERTINENCIA, IMPACTO TECNOLÓGICO Y TRANSFERENCIA ESPECIALIZADA QUE CARACTERIZAN A LOS PROGRAMAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA.

IMPACTO EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR

1. 1. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTARÁ EN CAPACIDAD DE SEGMENTAR CLIENTES Y MERCADOS PARA PRIORIZAR OPORTUNIDADES COMERCIALES, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE ANÁLISIS DE DATOS COMERCIALES, CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN, MODELOS DE AGRUPACIÓN, PERFILES DE CLIENTE, PROMPTS Y EVALUACIÓN BÁSICA DE RESULTADOS, EN PROCESOS DE MARKETING, VENTAS Y RELACIONAMIENTO CON CLIENTES DE EMPRESAS VINCULADAS AL ECOSISTEMA CAMACOES. ESTO INCIDIRÁ POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE LE PERMITIRÁ IDENTIFICAR PÚBLICOS OBJETIVO, FOCALIZAR ESFUERZOS COMERCIALES, MEJORAR LA PERTINENCIA DE LOS MENSAJES Y APOYAR DECISIONES DE VENTA CON INFORMACIÓN MÁS ORGANIZADA. FAVORECE LA APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS EN TAREAS COMO SEGMENTAR BASES DE CLIENTES, DEFINIR PERFILES COMERCIALES, PRIORIZAR PROSPECTOS Y AJUSTAR MENSAJES SEGÚN NECESIDADES DEL MERCADO.
2. 2. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTARÁ EN CAPACIDAD DE ELABORAR CONTENIDOS Y TEXTOS COMERCIALES ORIENTADOS A CONVERSIÓN Y POSICIONAMIENTO, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MODELOS GENERATIVOS DE LENGUAJE, TÉCNICAS DE PROMPT ENGINEERING, CRITERIOS DE COMUNICACIÓN COMERCIAL, ADAPTACIÓN DE MENSAJES POR CANAL, REVISIÓN DE COHERENCIA Y MEDICIÓN BÁSICA DE DESEMPEÑO, EN ÁREAS DE MARKETING, VENTAS, COMUNICACIONES Y GESTIÓN COMERCIAL. ESTO MEJORARÁ SU DESEMPEÑO PORQUE OPTIMIZARÁ LA REDACCIÓN DE PROPUESTAS, CORREOS, PIEZAS COMERCIALES, PUBLICACIONES Y MENSAJES DE CONTACTO, REDUCIENDO TIEMPOS DE ELABORACIÓN Y AUMENTANDO COHERENCIA COMUNICACIONAL. FAVORECE LA APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS EN TAREAS COMO REDACTAR MENSAJES COMERCIALES, ADAPTAR CONTENIDOS PARA REDES, PREPARAR CORREOS DE PROSPECCIÓN Y MEJORAR TEXTOS DE CAMPAÑAS.
3. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTARÁ EN CAPACIDAD DE AUTOMATIZAR PROCESOS COMERCIALES Y DE SEGUIMIENTO DE OPORTUNIDADES DE VENTA, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS DE IA, CRM BÁSICO, FLUJOS DE AUTOMATIZACIÓN, SCORING DE PROSPECTOS, ASISTENTES COMERCIALES Y ANÁLISIS DE MÉTRICAS DE PRODUCTIVIDAD, EN PROCESOS DE VENTAS, PROSPECCIÓN, SEGUIMIENTO

COMERCIAL Y ATENCIÓN A CLIENTES. ESTO INCIDIRÁ POSITIVAMENTE PORQUE PERMITIRÁ REDUCIR TAREAS REPETITIVAS, MEJORAR TRAZABILIDAD, HACER SEGUIMIENTO OPORTUNO A PROSPECTOS Y OPTIMIZAR EL USO DEL TIEMPO COMERCIAL. FAVORECE LA APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS EN TAREAS COMO CONFIGURAR FLUJOS DE SEGUIMIENTO, ORGANIZAR PROSPECTOS, PRIORIZAR OPORTUNIDADES Y MONITOREAR AVANCES DEL EMBUDO DE VENTAS.

4. 4 EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTARÁ EN CAPACIDAD DE ATENDER Y GESTIONAR CONSULTAS TÉCNICO-COMERCIALES CON APOYO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE ASISTENTES CONVERSACIONALES, BASES DE CONOCIMIENTO, PROTOCOLOS DE RESPUESTA, ANÁLISIS DE INTENCIÓN, CRITERIOS DE PERSONALIZACIÓN Y MEDICIÓN DE EXPERIENCIA DEL CLIENTE, EN PROCESOS DE SERVICIO, SOPORTE, INFORMACIÓN Y RELACIONAMIENTO CON CLIENTES. ESTO FORTALECERÁ SU DESEMPEÑO PORQUE PERMITIRÁ RESPONDER CON MAYOR OPORTUNIDAD, COHERENCIA Y CALIDAD, MEJORAR LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y REDUCIR CARGAS OPERATIVAS ASOCIADAS A CONSULTAS FRECUENTES. FAVORECE LA APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS EN TAREAS COMO ESTRUCTURAR RESPUESTAS ASISTIDAS, ALIMENTAR BASES DE CONOCIMIENTO, CLASIFICAR CONSULTAS Y HACER SEGUIMIENTO A LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE.

5. 5. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTARÁ EN CAPACIDAD DE ARTICULAR LA GESTIÓN COMERCIAL CON ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS DE IA PARA MAPEO DE ACTORES, IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES, AUTOMATIZACIÓN BÁSICA DEL RELACIONAMIENTO Y FORMULACIÓN DE RUTAS DE APLICACIÓN COMERCIAL, EN EMPRESAS, MIPYMES, ALIADOS Y ACTORES DE ECONOMÍA POPULAR VINCULADOS AL ECOSISTEMA CAMACOES. ESTO IMPACTARÁ POSITIVAMENTE SU DESEMPEÑO PORQUE PERMITIRÁ RELACIONAR LA GESTIÓN COMERCIAL CON OPORTUNIDADES DE ARTICULACIÓN TERRITORIAL, COOPERACIÓN EMPRESARIAL Y GENERACIÓN DE NUEVOS NEGOCIOS. FAVORECE LA APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS EN TAREAS COMO MAPEAR ACTORES DE CADENA, ADAPTAR PROPUESTAS DE VALOR, ORGANIZAR INFORMACIÓN DE ALIADOS Y DEFINIR ACCIONES COMERCIALES CON ENFOQUE TERRITORIAL.

IMPACTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

1. 1 LOS DOS PRINCIPALES RESULTADOS DE IMPACTO DE LA FORMACIÓN EN LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS Y DEL GREMIO Y QUE ESTÁN DIRECTAMENTE RELACIONADOS CON ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SON: A) REDUCCIÓN DE TIEMPOS Y CARGAS MANUALES EN ACTIVIDADES DE MARKETING, VENTAS Y ATENCIÓN TÉCNICO-COMERCIAL, MEDIANTE EL USO DE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA SEGMENTAR CLIENTES, REDACTAR CONTENIDOS COMERCIALES, AUTOMATIZAR RESPUESTAS, ORGANIZAR INFORMACIÓN DE PROSPECTOS Y APOYAR EL SEGUIMIENTO COMERCIAL; Y B) MEJORA EN LA EFICIENCIA OPERATIVA DE LOS EQUIPOS COMERCIALES, DE MERCADEO Y SERVICIO AL CLIENTE, AL APLICAR IA PARA PRIORIZAR OPORTUNIDADES, ESTRUCTURAR MENSAJES, ATENDER CONSULTAS FRECUENTES, GESTIONAR INTERACCIONES Y HACER SEGUIMIENTO MÁS ORDENADO A CLIENTES, ALIADOS Y PROSPECTOS. ESTOS RESULTADOS ESTÁN ALINEADOS CON EL OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PORQUE PERMITEN QUE TRABAJADORES DE NIVEL MEDIO Y OPERATIVO APLIQUEN CONOCIMIENTOS PRÁCTICOS EN IA PARA OPTIMIZAR TAREAS COTIDIANAS, REDUCIR REPROCESOS, MEJORAR TIEMPOS DE RESPUESTA, APROVECHAR MEJOR LA INFORMACIÓN COMERCIAL Y FORTALECER LA GESTIÓN INTERNA DE PROCESOS DE VENTAS, MARKETING Y ATENCIÓN AL CLIENTE. TAMBIÉN SE RELACIONAN DIRECTAMENTE CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS DE SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, CONTENIDOS COMERCIALES, AUTOMATIZACIÓN DE VENTAS Y ATENCIÓN AL CLIENTE CON IA.

2 2 LOS DOS PRINCIPALES RESULTADOS DE IMPACTO DE LA FORMACIÓN EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS Y DEL GREMIO Y QUE ESTÁN DIRECTAMENTE RELACIONADOS CON ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SON: A) FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD DE RESPUESTA FRENTE AL MERCADO Y LOS CLIENTES, AL CONTAR CON EQUIPOS CAPACES DE USAR IA PARA PERSONALIZAR MENSAJES, ADAPTAR CONTENIDOS POR CANAL, MEJORAR LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y RESPONDER CON MAYOR OPORTUNIDAD A NUEVAS DINÁMICAS DEL CONSUMIDOR; Y B) MEJORA DEL POSICIONAMIENTO Y DIFERENCIACIÓN COMERCIAL DE LAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA VINCULADOS A CAMACOES, AL INCORPORAR HERRAMIENTAS DE IA PARA GENERAR PROPUESTAS DE VALOR MÁS PERTINENTES, FORTALECER LA FIDELIZACIÓN, MEJORAR LA INTERACCIÓN EMPRESA-CLIENTE Y APROVECHAR OPORTUNIDADES COMERCIALES EN ENTORNOS DIGITALES Y TERRITORIALES. ESTOS RESULTADOS ESTÁN ALINEADOS CON EL OBJETIVO DE LA ACCIÓN, SUS UNIDADES TEMÁTICAS Y EL PERFIL DEL BENEFICIARIO PROPUESTO, PORQUE LA FORMACIÓN DESARROLLA CAPACIDADES APLICABLES EN MARKETING, VENTAS, ATENCIÓN TÉCNICO-COMERCIAL, SERVICIO AL CLIENTE Y RELACIONAMIENTO TERRITORIAL. ASIMISMO, CONTRIBUYE A QUE CAMACOES FORTALEZCA LA PRODUCTIVIDAD COMERCIAL, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, LA INNOVACIÓN, LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL Y LA ARTICULACIÓN DE SU ECOSISTEMA PRODUCTIVO.

COBERTURA — LUGARES DE EJECUCIÓN (12 GRUPOS)

Grupo 1

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOGOTÁ D.C	50

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO ACCIÓN VIRTUAL CON COBERTURA EN VALLE DEL CAUCA, TOLIMA, SANTANDER, RISARALDA, QUINDÍO, NARIÑO, HUILA, CUNDINAMARCA, CAUCA, BOYACÁ, BOLÍVAR, ANTIOQUIA Y BOGOTÁ. ESTA COBERTURA RESPONDE AL ALCANCE GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, ASÍ COMO A LA NECESIDAD DE LLEGAR A TRABAJADORES UBICADOS EN DEPARTAMENTOS DONDE PARTICIPAN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA VINCULADOS A COMERCIALIZACIÓN, SERVICIOS, LOGÍSTICA, ATENCIÓN AL CLIENTE, TURISMO, AGROINDUSTRIA, COMERCIO, MARKETING, VENTAS E INTERNACIONALIZACIÓN.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE AMPLIAR LA PARTICIPACIÓN TERRITORIAL SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO QUE EQUIPOS COMERCIALES, DE MERCADEO, COMUNICACIONES, SERVICIO Y RELACIONAMIENTO CON CLIENTES ACCEDAN A HERRAMIENTAS PRÁCTICAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL DESDE SUS LUGARES DE OPERACIÓN. ESTA DECISIÓN ES PERTINENTE PORQUE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES NO SE LIMITA A UN TERRITORIO ESPECÍFICO, SINO QUE ARTICULA EMPRESAS Y ALIADOS CON PRESENCIA REGIONAL, NECESIDADES COMERCIALES COMUNES Y RETOS ASOCIADOS A GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES, SEGUIMIENTO DE CLIENTES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES, POSICIONAMIENTO Y AUMENTO DE PRODUCTIVIDAD COMERCIAL.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPARTAMENTOS TAMBIÉN SE SUSTENTA EN LA EXPERIENCIA PREVIA DE CAMACOES EN ACCIONES DE FORMACIÓN Y GESTIÓN TERRITORIAL CON COBERTURA NACIONAL. EN

VIGENCIAS ANTERIORES, EL GREMIO HA DEMOSTRADO CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y OPERACIÓN ACADÉMICA EN DIFERENTES REGIONES, MEDIANTE PROYECTOS ORIENTADOS AL FORTALECIMIENTO DEL TALENTO HUMANO, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, LA INNOVACIÓN, LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD.

ADICIONALMENTE, CAMACOES HA ACTIVADO VÍNCULOS TERRITORIALES CON ACTORES COMO INVEST IN NARIÑO, CAJAMAG, CASA SANTANDER, COMITÉ INTERGREMIAL DE RISARALDA, GOBERNACIÓN DE RISARALDA, CLUSTER AGROALIMENTARIO DE QUINDÍO Y ALCALDÍA DE TUNJA, ENTRE OTROS, LO CUAL FORTALECE LA CONVOCATORIA, LA LOGÍSTICA, LA PERMANENCIA DE PARTICIPANTES Y LA ARTICULACIÓN REGIONAL.

LA RELACIÓN CON LA CADENA PRODUCTIVA SE EVIDENCIA EN QUE LA IA PUEDE APOYAR ACTIVIDADES TRANSVERSALES DE COMERCIALIZACIÓN Y RELACIONAMIENTO: SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES, GENERACIÓN DE CONTENIDOS COMERCIALES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES POR CANAL Y TERRITORIO, SEGUIMIENTO DE PROSPECTOS, AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS, ATENCIÓN DE CONSULTAS Y MEDICIÓN DE RESULTADOS. ESTAS CAPACIDADES SON APLICABLES A EMPRESAS, MIPYMES, ALIADOS Y ACTORES DE ECONOMÍA POPULAR VINCULADOS AL ECOSISTEMA CAMACOES.

EN CONSECUENCIA, LA AF7 FORTALECERÁ CAPACIDADES COMERCIALES EN LOS DEPARTAMENTOS PRIORIZADOS, MEJORARÁ LA PRODUCTIVIDAD DE LOS EQUIPOS DE VENTAS Y MERCADEO, Y APORTARÁ A LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL MEDIANTE HERRAMIENTAS DE IA APLICABLES A PROCESOS REALES DE PROSPECCIÓN, COMUNICACIÓN, ATENCIÓN AL CLIENTE Y RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL.

Grupo 2

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOGOTÁ D.C	50

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO ACCIÓN VIRTUAL CON COBERTURA EN VALLE DEL CAUCA, TOLIMA, SANTANDER, RISARALDA, QUINDÍO, NARIÑO, HUILA, CUNDINAMARCA, CAUCA, BOYACÁ, BOLÍVAR, ANTIOQUIA Y BOGOTÁ. ESTA COBERTURA RESPONDE AL ALCANCE GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, ASÍ COMO A LA NECESIDAD DE LLEGAR A TRABAJADORES UBICADOS EN DEPARTAMENTOS DONDE PARTICIPAN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA VINCULADOS A COMERCIALIZACIÓN, SERVICIOS, LOGÍSTICA, ATENCIÓN AL CLIENTE, TURISMO, AGROINDUSTRIA, COMERCIO, MARKETING, VENTAS E INTERNACIONALIZACIÓN.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE AMPLIAR LA PARTICIPACIÓN TERRITORIAL SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO QUE EQUIPOS COMERCIALES, DE MERCADEO, COMUNICACIONES, SERVICIO Y RELACIONAMIENTO CON CLIENTES ACCEDAN A HERRAMIENTAS PRÁCTICAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL DESDE SUS LUGARES DE OPERACIÓN. ESTA DECISIÓN ES PERTINENTE PORQUE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES NO SE LIMITA A UN TERRITORIO ESPECÍFICO, SINO QUE ARTICULA EMPRESAS Y ALIADOS CON PRESENCIA REGIONAL, NECESIDADES COMERCIALES COMUNES Y RETOS ASOCIADOS A GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES, SEGUIMIENTO DE

CLIENTES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES, POSICIONAMIENTO Y AUMENTO DE PRODUCTIVIDAD COMERCIAL.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPARTAMENTOS TAMBIÉN SE SUSTENTA EN LA EXPERIENCIA PREVIA DE CAMACOES EN ACCIONES DE FORMACIÓN Y GESTIÓN TERRITORIAL CON COBERTURA NACIONAL. EN VIGENCIAS ANTERIORES, EL GREMIO HA DEMOSTRADO CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y OPERACIÓN ACADÉMICA EN DIFERENTES REGIONES, MEDIANTE PROYECTOS ORIENTADOS AL FORTALECIMIENTO DEL TALENTO HUMANO, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, LA INNOVACIÓN, LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD.

ADICIONALMENTE, CAMACOES HA ACTIVADO VÍNCULOS TERRITORIALES CON ACTORES COMO INVEST IN NARIÑO, CAJAMAG, CASA SANTANDER, COMITÉ INTERGREMIAL DE RISARALDA, GOBERNACIÓN DE RISARALDA, CLUSTER AGROALIMENTARIO DE QUINDÍO Y ALCALDÍA DE TUNJA, ENTRE OTROS, LO CUAL FORTALECE LA CONVOCATORIA, LA LOGÍSTICA, LA PERMANENCIA DE PARTICIPANTES Y LA ARTICULACIÓN REGIONAL.

LA RELACIÓN CON LA CADENA PRODUCTIVA SE EVIDENCIA EN QUE LA IA PUEDE APOYAR ACTIVIDADES TRANSVERSALES DE COMERCIALIZACIÓN Y RELACIONAMIENTO: SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES, GENERACIÓN DE CONTENIDOS COMERCIALES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES POR CANAL Y TERRITORIO, SEGUIMIENTO DE PROSPECTOS, AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS, ATENCIÓN DE CONSULTAS Y MEDICIÓN DE RESULTADOS. ESTAS CAPACIDADES SON APLICABLES A EMPRESAS, MIPYMES, ALIADOS Y ACTORES DE ECONOMÍA POPULAR VINCULADOS AL ECOSISTEMA CAMACOES.

EN CONSECUENCIA, LA AF7 FORTALECERÁ CAPACIDADES COMERCIALES EN LOS DEPARTAMENTOS PRIORIZADOS, MEJORARÁ LA PRODUCTIVIDAD DE LOS EQUIPOS DE VENTAS Y MERCADEO, Y APORTARÁ A LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL MEDIANTE HERRAMIENTAS DE IA APLICABLES A PROCESOS REALES DE PROSPECCIÓN, COMUNICACIÓN, ATENCIÓN AL CLIENTE Y RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL.

Grupo 3

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOGOTÁ D.C	50

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO ACCIÓN VIRTUAL CON COBERTURA EN VALLE DEL CAUCA, TOLIMA, SANTANDER, RISARALDA, QUINDÍO, NARIÑO, HUILA, CUNDINAMARCA, CAUCA, BOYACÁ, BOLÍVAR, ANTIOQUIA Y BOGOTÁ. ESTA COBERTURA RESPONDE AL ALCANCE GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, ASÍ COMO A LA NECESIDAD DE LLEGAR A TRABAJADORES UBICADOS EN DEPARTAMENTOS DONDE PARTICIPAN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA VINCULADOS A COMERCIALIZACIÓN, SERVICIOS, LOGÍSTICA, ATENCIÓN AL CLIENTE, TURISMO, AGROINDUSTRIA, COMERCIO, MARKETING, VENTAS E INTERNACIONALIZACIÓN.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE AMPLIAR LA PARTICIPACIÓN TERRITORIAL SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO QUE EQUIPOS COMERCIALES, DE MERCADEO,

COMUNICACIONES, SERVICIO Y RELACIONAMIENTO CON CLIENTES ACCEDAN A HERRAMIENTAS PRÁCTICAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL DESDE SUS LUGARES DE OPERACIÓN. ESTA DECISIÓN ES PERTINENTE PORQUE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES NO SE LIMITA A UN TERRITORIO ESPECÍFICO, SINO QUE ARTICULA EMPRESAS Y ALIADOS CON PRESENCIA REGIONAL, NECESIDADES COMERCIALES COMUNES Y RETOS ASOCIADOS A GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES, SEGUIMIENTO DE CLIENTES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES, POSICIONAMIENTO Y AUMENTO DE PRODUCTIVIDAD COMERCIAL.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPARTAMENTOS TAMBIÉN SE SUSTENTA EN LA EXPERIENCIA PREVIA DE CAMACOES EN ACCIONES DE FORMACIÓN Y GESTIÓN TERRITORIAL CON COBERTURA NACIONAL. EN VIGENCIAS ANTERIORES, EL GREMIO HA DEMOSTRADO CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y OPERACIÓN ACADÉMICA EN DIFERENTES REGIONES, MEDIANTE PROYECTOS ORIENTADOS AL FORTALECIMIENTO DEL TALENTO HUMANO, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, LA INNOVACIÓN, LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD.

ADICIONALMENTE, CAMACOES HA ACTIVADO VÍNCULOS TERRITORIALES CON ACTORES COMO INVEST IN NARIÑO, CAJAMAG, CASA SANTANDER, COMITÉ INTERGREMIAL DE RISARALDA, GOBERNACIÓN DE RISARALDA, CLUSTER AGROALIMENTARIO DE QUINDÍO Y ALCALDÍA DE TUNJA, ENTRE OTROS, LO CUAL FORTALECE LA CONVOCATORIA, LA LOGÍSTICA, LA PERMANENCIA DE PARTICIPANTES Y LA ARTICULACIÓN REGIONAL.

LA RELACIÓN CON LA CADENA PRODUCTIVA SE EVIDENCIA EN QUE LA IA PUEDE APOYAR ACTIVIDADES TRANSVERSALES DE COMERCIALIZACIÓN Y RELACIONAMIENTO: SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES, GENERACIÓN DE CONTENIDOS COMERCIALES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES POR CANAL Y TERRITORIO, SEGUIMIENTO DE PROSPECTOS, AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS, ATENCIÓN DE CONSULTAS Y MEDICIÓN DE RESULTADOS. ESTAS CAPACIDADES SON APLICABLES A EMPRESAS, MIPYMES, ALIADOS Y ACTORES DE ECONOMÍA POPULAR VINCULADOS AL ECOSISTEMA CAMACOES.

EN CONSECUENCIA, LA AF7 FORTALECERÁ CAPACIDADES COMERCIALES EN LOS DEPARTAMENTOS PRIORIZADOS, MEJORARÁ LA PRODUCTIVIDAD DE LOS EQUIPOS DE VENTAS Y MERCADEO, Y APORTARÁ A LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL MEDIANTE HERRAMIENTAS DE IA APLICABLES A PROCESOS REALES DE PROSPECCIÓN, COMUNICACIÓN, ATENCIÓN AL CLIENTE Y RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL.

Grupo 4

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
ANTIOQUIA	50

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO ACCIÓN VIRTUAL CON COBERTURA EN VALLE DEL CAUCA, TOLIMA, SANTANDER, RISARALDA, QUINDÍO, NARIÑO, HUILA, CUNDINAMARCA, CAUCA, BOYACÁ, BOLÍVAR, ANTIOQUIA Y BOGOTÁ. ESTA COBERTURA RESPONDE AL ALCANCE GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, ASÍ COMO A LA NECESIDAD DE LLEGAR A TRABAJADORES UBICADOS EN DEPARTAMENTOS DONDE PARTICIPAN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y ACTORES DE CADENA

PRODUCTIVA VINCULADOS A COMERCIALIZACIÓN, SERVICIOS, LOGÍSTICA, ATENCIÓN AL CLIENTE, TURISMO, AGROINDUSTRIA, COMERCIO, MARKETING, VENTAS E INTERNACIONALIZACIÓN.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE AMPLIAR LA PARTICIPACIÓN TERRITORIAL SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO QUE EQUIPOS COMERCIALES, DE MERCADEO, COMUNICACIONES, SERVICIO Y RELACIONAMIENTO CON CLIENTES ACCEDAN A HERRAMIENTAS PRÁCTICAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL DESDE SUS LUGARES DE OPERACIÓN. ESTA DECISIÓN ES PERTINENTE PORQUE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES NO SE LIMITA A UN TERRITORIO ESPECÍFICO, SINO QUE ARTICULA EMPRESAS Y ALIADOS CON PRESENCIA REGIONAL, NECESIDADES COMERCIALES COMUNES Y RETOS ASOCIADOS A GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES, SEGUIMIENTO DE CLIENTES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES, POSICIONAMIENTO Y AUMENTO DE PRODUCTIVIDAD COMERCIAL.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPARTAMENTOS TAMBIÉN SE SUSTENTA EN LA EXPERIENCIA PREVIA DE CAMACOES EN ACCIONES DE FORMACIÓN Y GESTIÓN TERRITORIAL CON COBERTURA NACIONAL. EN VIGENCIAS ANTERIORES, EL GREMIO HA DEMOSTRADO CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y OPERACIÓN ACADÉMICA EN DIFERENTES REGIONES, MEDIANTE PROYECTOS ORIENTADOS AL FORTALECIMIENTO DEL TALENTO HUMANO, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, LA INNOVACIÓN, LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD.

ADICIONALMENTE, CAMACOES HA ACTIVADO VÍNCULOS TERRITORIALES CON ACTORES COMO INVEST IN NARIÑO, CAJAMAG, CASA SANTANDER, COMITÉ INTERGREMIAL DE RISARALDA, GOBERNACIÓN DE RISARALDA, CLUSTER AGROALIMENTARIO DE QUINDÍO Y ALCALDÍA DE TUNJA, ENTRE OTROS, LO CUAL FORTALECE LA CONVOCATORIA, LA LOGÍSTICA, LA PERMANENCIA DE PARTICIPANTES Y LA ARTICULACIÓN REGIONAL.

LA RELACIÓN CON LA CADENA PRODUCTIVA SE EVIDENCIA EN QUE LA IA PUEDE APOYAR ACTIVIDADES TRANSVERSALES DE COMERCIALIZACIÓN Y RELACIONAMIENTO: SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES, GENERACIÓN DE CONTENIDOS COMERCIALES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES POR CANAL Y TERRITORIO, SEGUIMIENTO DE PROSPECTOS, AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS, ATENCIÓN DE CONSULTAS Y MEDICIÓN DE RESULTADOS. ESTAS CAPACIDADES SON APLICABLES A EMPRESAS, MIPYMES, ALIADOS Y ACTORES DE ECONOMÍA POPULAR VINCULADOS AL ECOSISTEMA CAMACOES.

EN CONSECUENCIA, LA AF7 FORTALECERÁ CAPACIDADES COMERCIALES EN LOS DEPARTAMENTOS PRIORIZADOS, MEJORARÁ LA PRODUCTIVIDAD DE LOS EQUIPOS DE VENTAS Y MERCADEO, Y APORTARÁ A LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL MEDIANTE HERRAMIENTAS DE IA APLICABLES A PROCESOS REALES DE PROSPECCIÓN, COMUNICACIÓN, ATENCIÓN AL CLIENTE Y RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL.

Grupo 5

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOLÍVAR	25
CUNDINAMARCA	25

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO ACCIÓN VIRTUAL CON COBERTURA EN VALLE DEL CAUCA, TOLIMA, SANTANDER, RISARALDA, QUINDÍO, NARIÑO, HUILA, CUNDINAMARCA, CAUCA, BOYACÁ, BOLÍVAR, ANTIOQUIA Y BOGOTÁ. ESTA COBERTURA RESPONDE AL ALCANCE GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, ASÍ COMO A LA NECESIDAD DE LLEGAR A TRABAJADORES UBICADOS EN DEPARTAMENTOS DONDE PARTICIPAN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA VINCULADOS A COMERCIALIZACIÓN, SERVICIOS, LOGÍSTICA, ATENCIÓN AL CLIENTE, TURISMO, AGROINDUSTRIA, COMERCIO, MARKETING, VENTAS E INTERNACIONALIZACIÓN.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE AMPLIAR LA PARTICIPACIÓN TERRITORIAL SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO QUE EQUIPOS COMERCIALES, DE MERCADEO, COMUNICACIONES, SERVICIO Y RELACIONAMIENTO CON CLIENTES ACCEDAN A HERRAMIENTAS PRÁCTICAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL DESDE SUS LUGARES DE OPERACIÓN. ESTA DECISIÓN ES PERTINENTE PORQUE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES NO SE LIMITA A UN TERRITORIO ESPECÍFICO, SINO QUE ARTICULA EMPRESAS Y ALIADOS CON PRESENCIA REGIONAL, NECESIDADES COMERCIALES COMUNES Y RETOS ASOCIADOS A GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES, SEGUIMIENTO DE CLIENTES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES, POSICIONAMIENTO Y AUMENTO DE PRODUCTIVIDAD COMERCIAL.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPARTAMENTOS TAMBIÉN SE SUSTENTA EN LA EXPERIENCIA PREVIA DE CAMACOES EN ACCIONES DE FORMACIÓN Y GESTIÓN TERRITORIAL CON COBERTURA NACIONAL. EN VIGENCIAS ANTERIORES, EL GREMIO HA DEMOSTRADO CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y OPERACIÓN ACADÉMICA EN DIFERENTES REGIONES, MEDIANTE PROYECTOS ORIENTADOS AL FORTALECIMIENTO DEL TALENTO HUMANO, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, LA INNOVACIÓN, LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD.

ADICIONALMENTE, CAMACOES HA ACTIVADO VÍNCULOS TERRITORIALES CON ACTORES COMO INVEST IN NARIÑO, CAJAMAG, CASA SANTANDER, COMITÉ INTERGREMIAL DE RISARALDA, GOBERNACIÓN DE RISARALDA, CLUSTER AGROALIMENTARIO DE QUINDÍO Y ALCALDÍA DE TUNJA, ENTRE OTROS, LO CUAL FORTALECE LA CONVOCATORIA, LA LOGÍSTICA, LA PERMANENCIA DE PARTICIPANTES Y LA ARTICULACIÓN REGIONAL.

LA RELACIÓN CON LA CADENA PRODUCTIVA SE EVIDENCIA EN QUE LA IA PUEDE APOYAR ACTIVIDADES TRANSVERSALES DE COMERCIALIZACIÓN Y RELACIONAMIENTO: SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES, GENERACIÓN DE CONTENIDOS COMERCIALES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES POR CANAL Y TERRITORIO, SEGUIMIENTO DE PROSPECTOS, AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS, ATENCIÓN DE CONSULTAS Y MEDICIÓN DE RESULTADOS. ESTAS CAPACIDADES SON APLICABLES A EMPRESAS, MIPYMES, ALIADOS Y ACTORES DE ECONOMÍA POPULAR VINCULADOS AL ECOSISTEMA CAMACOES.

EN CONSECUENCIA, LA AF7 FORTALECERÁ CAPACIDADES COMERCIALES EN LOS DEPARTAMENTOS PRIORIZADOS, MEJORARÁ LA PRODUCTIVIDAD DE LOS EQUIPOS DE VENTAS Y MERCADEO, Y APORTARÁ A LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL MEDIANTE HERRAMIENTAS DE IA APLICABLES A PROCESOS REALES DE PROSPECCIÓN, COMUNICACIÓN, ATENCIÓN AL CLIENTE Y RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL.

Grupo 6

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOYACÁ	50

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO ACCIÓN VIRTUAL CON COBERTURA EN VALLE DEL CAUCA, TOLIMA, SANTANDER, RISARALDA, QUINDÍO, NARIÑO, HUILA, CUNDINAMARCA, CAUCA, BOYACÁ, BOLÍVAR, ANTIOQUIA Y BOGOTÁ. ESTA COBERTURA RESPONDE AL ALCANCE GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, ASÍ COMO A LA NECESIDAD DE LLEGAR A TRABAJADORES UBICADOS EN DEPARTAMENTOS DONDE PARTICIPAN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA VINCULADOS A COMERCIALIZACIÓN, SERVICIOS, LOGÍSTICA, ATENCIÓN AL CLIENTE, TURISMO, AGROINDUSTRIA, COMERCIO, MARKETING, VENTAS E INTERNACIONALIZACIÓN.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE AMPLIAR LA PARTICIPACIÓN TERRITORIAL SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO QUE EQUIPOS COMERCIALES, DE MERCADEO, COMUNICACIONES, SERVICIO Y RELACIONAMIENTO CON CLIENTES ACCEDAN A HERRAMIENTAS PRÁCTICAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL DESDE SUS LUGARES DE OPERACIÓN. ESTA DECISIÓN ES PERTINENTE PORQUE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES NO SE LIMITA A UN TERRITORIO ESPECÍFICO, SINO QUE ARTICULA EMPRESAS Y ALIADOS CON PRESENCIA REGIONAL, NECESIDADES COMERCIALES COMUNES Y RETOS ASOCIADOS A GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES, SEGUIMIENTO DE CLIENTES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES, POSICIONAMIENTO Y AUMENTO DE PRODUCTIVIDAD COMERCIAL.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPARTAMENTOS TAMBIÉN SE SUSTENTA EN LA EXPERIENCIA PREVIA DE CAMACOES EN ACCIONES DE FORMACIÓN Y GESTIÓN TERRITORIAL CON COBERTURA NACIONAL. EN VIGENCIAS ANTERIORES, EL GREMIO HA DEMOSTRADO CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y OPERACIÓN ACADÉMICA EN DIFERENTES REGIONES, MEDIANTE PROYECTOS ORIENTADOS AL FORTALECIMIENTO DEL TALENTO HUMANO, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, LA INNOVACIÓN, LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD.

ADICIONALMENTE, CAMACOES HA ACTIVADO VÍNCULOS TERRITORIALES CON ACTORES COMO INVEST IN NARIÑO, CAJAMAG, CASA SANTANDER, COMITÉ INTERGREMIAL DE RISARALDA, GOBERNACIÓN DE RISARALDA, CLUSTER AGROALIMENTARIO DE QUINDÍO Y ALCALDÍA DE TUNJA, ENTRE OTROS, LO CUAL FORTALECE LA CONVOCATORIA, LA LOGÍSTICA, LA PERMANENCIA DE PARTICIPANTES Y LA ARTICULACIÓN REGIONAL.

LA RELACIÓN CON LA CADENA PRODUCTIVA SE EVIDENCIA EN QUE LA IA PUEDE APOYAR ACTIVIDADES TRANSVERSALES DE COMERCIALIZACIÓN Y RELACIONAMIENTO: SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES, GENERACIÓN DE CONTENIDOS COMERCIALES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES POR CANAL Y TERRITORIO, SEGUIMIENTO DE PROSPECTOS, AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS, ATENCIÓN DE CONSULTAS Y MEDICIÓN DE RESULTADOS. ESTAS CAPACIDADES SON APLICABLES A EMPRESAS, MIPYMES, ALIADOS Y ACTORES DE ECONOMÍA POPULAR VINCULADOS AL ECOSISTEMA CAMACOES.

EN CONSECUENCIA, LA AF7 FORTALECERÁ CAPACIDADES COMERCIALES EN LOS DEPARTAMENTOS

PRIORIZADOS, MEJORARÁ LA PRODUCTIVIDAD DE LOS EQUIPOS DE VENTAS Y MERCADEO, Y APORTARÁ A LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL MEDIANTE HERRAMIENTAS DE IA APLICABLES A PROCESOS REALES DE PROSPECCIÓN, COMUNICACIÓN, ATENCIÓN AL CLIENTE Y RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL.

Grupo 7

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
CAUCA	25
HUILA	25

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO ACCIÓN VIRTUAL CON COBERTURA EN VALLE DEL CAUCA, TOLIMA, SANTANDER, RISARALDA, QUINDÍO, NARIÑO, HUILA, CUNDINAMARCA, CAUCA, BOYACÁ, BOLÍVAR, ANTIOQUIA Y BOGOTÁ. ESTA COBERTURA RESPONDE AL ALCANCE GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, ASÍ COMO A LA NECESIDAD DE LLEGAR A TRABAJADORES UBICADOS EN DEPARTAMENTOS DONDE PARTICIPAN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA VINCULADOS A COMERCIALIZACIÓN, SERVICIOS, LOGÍSTICA, ATENCIÓN AL CLIENTE, TURISMO, AGROINDUSTRIA, COMERCIO, MARKETING, VENTAS E INTERNACIONALIZACIÓN.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE AMPLIAR LA PARTICIPACIÓN TERRITORIAL SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO QUE EQUIPOS COMERCIALES, DE MERCADEO, COMUNICACIONES, SERVICIO Y RELACIONAMIENTO CON CLIENTES ACCEDAN A HERRAMIENTAS PRÁCTICAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL DESDE SUS LUGARES DE OPERACIÓN. ESTA DECISIÓN ES PERTINENTE PORQUE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES NO SE LIMITA A UN TERRITORIO ESPECÍFICO, SINO QUE ARTICULA EMPRESAS Y ALIADOS CON PRESENCIA REGIONAL, NECESIDADES COMERCIALES COMUNES Y RETOS ASOCIADOS A GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES, SEGUIMIENTO DE CLIENTES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES, POSICIONAMIENTO Y AUMENTO DE PRODUCTIVIDAD COMERCIAL.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPARTAMENTOS TAMBIÉN SE SUSTENTA EN LA EXPERIENCIA PREVIA DE CAMACOES EN ACCIONES DE FORMACIÓN Y GESTIÓN TERRITORIAL CON COBERTURA NACIONAL. EN VIGENCIAS ANTERIORES, EL GREMIO HA DEMOSTRADO CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y OPERACIÓN ACADÉMICA EN DIFERENTES REGIONES, MEDIANTE PROYECTOS ORIENTADOS AL FORTALECIMIENTO DEL TALENTO HUMANO, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, LA INNOVACIÓN, LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD.

ADICIONALMENTE, CAMACOES HA ACTIVADO VÍNCULOS TERRITORIALES CON ACTORES COMO INVEST IN NARIÑO, CAJAMAG, CASA SANTANDER, COMITÉ INTERGREMIAL DE RISARALDA, GOBERNACIÓN DE RISARALDA, CLUSTER AGROALIMENTARIO DE QUINDÍO Y ALCALDÍA DE TUNJA, ENTRE OTROS, LO CUAL FORTALECE LA CONVOCATORIA, LA LOGÍSTICA, LA PERMANENCIA DE PARTICIPANTES Y LA ARTICULACIÓN REGIONAL.

LA RELACIÓN CON LA CADENA PRODUCTIVA SE EVIDENCIA EN QUE LA IA PUEDE APOYAR ACTIVIDADES TRANSVERSALES DE COMERCIALIZACIÓN Y RELACIONAMIENTO: SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES, GENERACIÓN DE CONTENIDOS COMERCIALES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES POR CANAL Y TERRITORIO, SEGUIMIENTO DE PROSPECTOS, AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS,

ATENCIÓN DE CONSULTAS Y MEDICIÓN DE RESULTADOS. ESTAS CAPACIDADES SON APLICABLES A EMPRESAS, MIPYMES, ALIADOS Y ACTORES DE ECONOMÍA POPULAR VINCULADOS AL ECOSISTEMA CAMACOES.

EN CONSECUENCIA, LA AF7 FORTALECERÁ CAPACIDADES COMERCIALES EN LOS DEPARTAMENTOS PRIORIZADOS, MEJORARÁ LA PRODUCTIVIDAD DE LOS EQUIPOS DE VENTAS Y MERCADEO, Y APORTARÁ A LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL MEDIANTE HERRAMIENTAS DE IA APLICABLES A PROCESOS REALES DE PROSPECCIÓN, COMUNICACIÓN, ATENCIÓN AL CLIENTE Y RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL.

Grupo 8

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
NARIÑO	25
RISARALDA	25

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO ACCIÓN VIRTUAL CON COBERTURA EN VALLE DEL CAUCA, TOLIMA, SANTANDER, RISARALDA, QUINDÍO, NARIÑO, HUILA, CUNDINAMARCA, CAUCA, BOYACÁ, BOLÍVAR, ANTIOQUIA Y BOGOTÁ. ESTA COBERTURA RESPONDE AL ALCANCE GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, ASÍ COMO A LA NECESIDAD DE LLEGAR A TRABAJADORES UBICADOS EN DEPARTAMENTOS DONDE PARTICIPAN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA VINCULADOS A COMERCIALIZACIÓN, SERVICIOS, LOGÍSTICA, ATENCIÓN AL CLIENTE, TURISMO, AGROINDUSTRIA, COMERCIO, MARKETING, VENTAS E INTERNACIONALIZACIÓN.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE AMPLIAR LA PARTICIPACIÓN TERRITORIAL SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO QUE EQUIPOS COMERCIALES, DE MERCADEO, COMUNICACIONES, SERVICIO Y RELACIONAMIENTO CON CLIENTES ACCEDAN A HERRAMIENTAS PRÁCTICAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL DESDE SUS LUGARES DE OPERACIÓN. ESTA DECISIÓN ES PERTINENTE PORQUE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES NO SE LIMITA A UN TERRITORIO ESPECÍFICO, SINO QUE ARTICULA EMPRESAS Y ALIADOS CON PRESENCIA REGIONAL, NECESIDADES COMERCIALES COMUNES Y RETOS ASOCIADOS A GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES, SEGUIMIENTO DE CLIENTES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES, POSICIONAMIENTO Y AUMENTO DE PRODUCTIVIDAD COMERCIAL.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPARTAMENTOS TAMBIÉN SE SUSTENTA EN LA EXPERIENCIA PREVIA DE CAMACOES EN ACCIONES DE FORMACIÓN Y GESTIÓN TERRITORIAL CON COBERTURA NACIONAL. EN VIGENCIAS ANTERIORES, EL GREMIO HA DEMOSTRADO CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y OPERACIÓN ACADÉMICA EN DIFERENTES REGIONES, MEDIANTE PROYECTOS ORIENTADOS AL FORTALECIMIENTO DEL TALENTO HUMANO, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, LA INNOVACIÓN, LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD.

ADICIONALMENTE, CAMACOES HA ACTIVADO VÍNCULOS TERRITORIALES CON ACTORES COMO INVEST IN NARIÑO, CAJAMAG, CASA SANTANDER, COMITÉ INTERGREMIAL DE RISARALDA, GOBERNACIÓN DE RISARALDA, CLUSTER AGROALIMENTARIO DE QUINDÍO Y ALCALDÍA DE TUNJA, ENTRE OTROS, LO CUAL FORTALECE LA CONVOCATORIA, LA LOGÍSTICA, LA PERMANENCIA DE PARTICIPANTES Y LA ARTICULACIÓN REGIONAL.

LA RELACIÓN CON LA CADENA PRODUCTIVA SE EVIDENCIA EN QUE LA IA PUEDE APOYAR ACTIVIDADES TRANSVERSALES DE COMERCIALIZACIÓN Y RELACIONAMIENTO: SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES, GENERACIÓN DE CONTENIDOS COMERCIALES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES POR CANAL Y TERRITORIO, SEGUIMIENTO DE PROSPECTOS, AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS, ATENCIÓN DE CONSULTAS Y MEDICIÓN DE RESULTADOS. ESTAS CAPACIDADES SON APLICABLES A EMPRESAS, MIPYMES, ALIADOS Y ACTORES DE ECONOMÍA POPULAR VINCULADOS AL ECOSISTEMA CAMACOES.

EN CONSECUENCIA, LA AF7 FORTALECERÁ CAPACIDADES COMERCIALES EN LOS DEPARTAMENTOS PRIORIZADOS, MEJORARÁ LA PRODUCTIVIDAD DE LOS EQUIPOS DE VENTAS Y MERCADEO, Y APORTARÁ A LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL MEDIANTE HERRAMIENTAS DE IA APLICABLES A PROCESOS REALES DE PROSPECCIÓN, COMUNICACIÓN, ATENCIÓN AL CLIENTE Y RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL.

Grupo 9

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
QUINDÍO	25
TOLIMA	25

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO ACCIÓN VIRTUAL CON COBERTURA EN VALLE DEL CAUCA, TOLIMA, SANTANDER, RISARALDA, QUINDÍO, NARIÑO, HUILA, CUNDINAMARCA, CAUCA, BOYACÁ, BOLÍVAR, ANTIOQUIA Y BOGOTÁ. ESTA COBERTURA RESPONDE AL ALCANCE GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, ASÍ COMO A LA NECESIDAD DE LLEGAR A TRABAJADORES UBICADOS EN DEPARTAMENTOS DONDE PARTICIPAN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA VINCULADOS A COMERCIALIZACIÓN, SERVICIOS, LOGÍSTICA, ATENCIÓN AL CLIENTE, TURISMO, AGROINDUSTRIA, COMERCIO, MARKETING, VENTAS E INTERNACIONALIZACIÓN.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE AMPLIAR LA PARTICIPACIÓN TERRITORIAL SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO QUE EQUIPOS COMERCIALES, DE MERCADEO, COMUNICACIONES, SERVICIO Y RELACIONAMIENTO CON CLIENTES ACCEDAN A HERRAMIENTAS PRÁCTICAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL DESDE SUS LUGARES DE OPERACIÓN. ESTA DECISIÓN ES PERTINENTE PORQUE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES NO SE LIMITA A UN TERRITORIO ESPECÍFICO, SINO QUE ARTICULA EMPRESAS Y ALIADOS CON PRESENCIA REGIONAL, NECESIDADES COMERCIALES COMUNES Y RETOS ASOCIADOS A GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES, SEGUIMIENTO DE CLIENTES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES, POSICIONAMIENTO Y AUMENTO DE PRODUCTIVIDAD COMERCIAL.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPARTAMENTOS TAMBIÉN SE SUSTENTA EN LA EXPERIENCIA PREVIA DE CAMACOES EN ACCIONES DE FORMACIÓN Y GESTIÓN TERRITORIAL CON COBERTURA NACIONAL. EN VIGENCIAS ANTERIORES, EL GREMIO HA DEMOSTRADO CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y OPERACIÓN ACADÉMICA EN DIFERENTES REGIONES, MEDIANTE PROYECTOS ORIENTADOS AL FORTALECIMIENTO DEL TALENTO HUMANO, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, LA INNOVACIÓN, LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD.

ADICIONALMENTE, CAMACOES HA ACTIVADO VÍNCULOS TERRITORIALES CON ACTORES COMO INVEST IN NARIÑO, CAJAMAG, CASA SANTANDER, COMITÉ INTERGREMIAL DE RISARALDA, GOBERNACIÓN DE RISARALDA, CLUSTER AGROALIMENTARIO DE QUINDÍO Y ALCALDÍA DE TUNJA, ENTRE OTROS, LO CUAL FORTALECE LA CONVOCATORIA, LA LOGÍSTICA, LA PERMANENCIA DE PARTICIPANTES Y LA ARTICULACIÓN REGIONAL.

LA RELACIÓN CON LA CADENA PRODUCTIVA SE EVIDENCIA EN QUE LA IA PUEDE APOYAR ACTIVIDADES TRANSVERSALES DE COMERCIALIZACIÓN Y RELACIONAMIENTO: SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES, GENERACIÓN DE CONTENIDOS COMERCIALES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES POR CANAL Y TERRITORIO, SEGUIMIENTO DE PROSPECTOS, AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS, ATENCIÓN DE CONSULTAS Y MEDICIÓN DE RESULTADOS. ESTAS CAPACIDADES SON APLICABLES A EMPRESAS, MIPYMES, ALIADOS Y ACTORES DE ECONOMÍA POPULAR VINCULADOS AL ECOSISTEMA CAMACOES.

EN CONSECUENCIA, LA AF7 FORTALECERÁ CAPACIDADES COMERCIALES EN LOS DEPARTAMENTOS PRIORIZADOS, MEJORARÁ LA PRODUCTIVIDAD DE LOS EQUIPOS DE VENTAS Y MERCADEO, Y APORTARÁ A LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL MEDIANTE HERRAMIENTAS DE IA APLICABLES A PROCESOS REALES DE PROSPECCIÓN, COMUNICACIÓN, ATENCIÓN AL CLIENTE Y RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL.

Grupo 10

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
SANTANDER	50

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO ACCIÓN VIRTUAL CON COBERTURA EN VALLE DEL CAUCA, TOLIMA, SANTANDER, RISARALDA, QUINDÍO, NARIÑO, HUILA, CUNDINAMARCA, CAUCA, BOYACÁ, BOLÍVAR, ANTIOQUIA Y BOGOTÁ. ESTA COBERTURA RESPONDE AL ALCANCE GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, ASÍ COMO A LA NECESIDAD DE LLEGAR A TRABAJADORES UBICADOS EN DEPARTAMENTOS DONDE PARTICIPAN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA VINCULADOS A COMERCIALIZACIÓN, SERVICIOS, LOGÍSTICA, ATENCIÓN AL CLIENTE, TURISMO, AGROINDUSTRIA, COMERCIO, MARKETING, VENTAS E INTERNACIONALIZACIÓN.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE AMPLIAR LA PARTICIPACIÓN TERRITORIAL SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO QUE EQUIPOS COMERCIALES, DE MERCADEO, COMUNICACIONES, SERVICIO Y RELACIONAMIENTO CON CLIENTES ACCEDAN A HERRAMIENTAS PRÁCTICAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL DESDE SUS LUGARES DE OPERACIÓN. ESTA DECISIÓN ES PERTINENTE PORQUE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES NO SE LIMITA A UN TERRITORIO ESPECÍFICO, SINO QUE ARTICULA EMPRESAS Y ALIADOS CON PRESENCIA REGIONAL, NECESIDADES COMERCIALES COMUNES Y RETOS ASOCIADOS A GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES, SEGUIMIENTO DE CLIENTES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES, POSICIONAMIENTO Y AUMENTO DE PRODUCTIVIDAD COMERCIAL.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPARTAMENTOS TAMBIÉN SE SUSTENTA EN LA EXPERIENCIA PREVIA DE CAMACOES EN ACCIONES DE FORMACIÓN Y GESTIÓN TERRITORIAL CON COBERTURA NACIONAL. EN

VIGENCIAS ANTERIORES, EL GREMIO HA DEMOSTRADO CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y OPERACIÓN ACADÉMICA EN DIFERENTES REGIONES, MEDIANTE PROYECTOS ORIENTADOS AL FORTALECIMIENTO DEL TALENTO HUMANO, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, LA INNOVACIÓN, LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD.

ADICIONALMENTE, CAMACOES HA ACTIVADO VÍNCULOS TERRITORIALES CON ACTORES COMO INVEST IN NARIÑO, CAJAMAG, CASA SANTANDER, COMITÉ INTERGREMIAL DE RISARALDA, GOBERNACIÓN DE RISARALDA, CLUSTER AGROALIMENTARIO DE QUINDÍO Y ALCALDÍA DE TUNJA, ENTRE OTROS, LO CUAL FORTALECE LA CONVOCATORIA, LA LOGÍSTICA, LA PERMANENCIA DE PARTICIPANTES Y LA ARTICULACIÓN REGIONAL.

LA RELACIÓN CON LA CADENA PRODUCTIVA SE EVIDENCIA EN QUE LA IA PUEDE APOYAR ACTIVIDADES TRANSVERSALES DE COMERCIALIZACIÓN Y RELACIONAMIENTO: SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES, GENERACIÓN DE CONTENIDOS COMERCIALES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES POR CANAL Y TERRITORIO, SEGUIMIENTO DE PROSPECTOS, AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS, ATENCIÓN DE CONSULTAS Y MEDICIÓN DE RESULTADOS. ESTAS CAPACIDADES SON APLICABLES A EMPRESAS, MIPYMES, ALIADOS Y ACTORES DE ECONOMÍA POPULAR VINCULADOS AL ECOSISTEMA CAMACOES.

EN CONSECUENCIA, LA AF7 FORTALECERÁ CAPACIDADES COMERCIALES EN LOS DEPARTAMENTOS PRIORIZADOS, MEJORARÁ LA PRODUCTIVIDAD DE LOS EQUIPOS DE VENTAS Y MERCADEO, Y APORTARÁ A LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL MEDIANTE HERRAMIENTAS DE IA APLICABLES A PROCESOS REALES DE PROSPECCIÓN, COMUNICACIÓN, ATENCIÓN AL CLIENTE Y RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL.

Grupo 11

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
VALLE DEL CAUCA	50

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO ACCIÓN VIRTUAL CON COBERTURA EN VALLE DEL CAUCA, TOLIMA, SANTANDER, RISARALDA, QUINDÍO, NARIÑO, HUILA, CUNDINAMARCA, CAUCA, BOYACÁ, BOLÍVAR, ANTIOQUIA Y BOGOTÁ. ESTA COBERTURA RESPONDE AL ALCANCE GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, ASÍ COMO A LA NECESIDAD DE LLEGAR A TRABAJADORES UBICADOS EN DEPARTAMENTOS DONDE PARTICIPAN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA VINCULADOS A COMERCIALIZACIÓN, SERVICIOS, LOGÍSTICA, ATENCIÓN AL CLIENTE, TURISMO, AGROINDUSTRIA, COMERCIO, MARKETING, VENTAS E INTERNACIONALIZACIÓN.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE AMPLIAR LA PARTICIPACIÓN TERRITORIAL SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO QUE EQUIPOS COMERCIALES, DE MERCADEO, COMUNICACIONES, SERVICIO Y RELACIONAMIENTO CON CLIENTES ACCEDAN A HERRAMIENTAS PRÁCTICAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL DESDE SUS LUGARES DE OPERACIÓN. ESTA DECISIÓN ES PERTINENTE PORQUE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES NO SE LIMITA A UN TERRITORIO ESPECÍFICO, SINO QUE ARTICULA EMPRESAS Y ALIADOS CON PRESENCIA REGIONAL, NECESIDADES COMERCIALES COMUNES Y RETOS ASOCIADOS A GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES, SEGUIMIENTO DE

CLIENTES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES, POSICIONAMIENTO Y AUMENTO DE PRODUCTIVIDAD COMERCIAL.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPARTAMENTOS TAMBIÉN SE SUSTENTA EN LA EXPERIENCIA PREVIA DE CAMACOES EN ACCIONES DE FORMACIÓN Y GESTIÓN TERRITORIAL CON COBERTURA NACIONAL. EN VIGENCIAS ANTERIORES, EL GREMIO HA DEMOSTRADO CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y OPERACIÓN ACADÉMICA EN DIFERENTES REGIONES, MEDIANTE PROYECTOS ORIENTADOS AL FORTALECIMIENTO DEL TALENTO HUMANO, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, LA INNOVACIÓN, LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD.

ADICIONALMENTE, CAMACOES HA ACTIVADO VÍNCULOS TERRITORIALES CON ACTORES COMO INVEST IN NARIÑO, CAJAMAG, CASA SANTANDER, COMITÉ INTERGREMIAL DE RISARALDA, GOBERNACIÓN DE RISARALDA, CLUSTER AGROALIMENTARIO DE QUINDÍO Y ALCALDÍA DE TUNJA, ENTRE OTROS, LO CUAL FORTALECE LA CONVOCATORIA, LA LOGÍSTICA, LA PERMANENCIA DE PARTICIPANTES Y LA ARTICULACIÓN REGIONAL.

LA RELACIÓN CON LA CADENA PRODUCTIVA SE EVIDENCIA EN QUE LA IA PUEDE APOYAR ACTIVIDADES TRANSVERSALES DE COMERCIALIZACIÓN Y RELACIONAMIENTO: SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES, GENERACIÓN DE CONTENIDOS COMERCIALES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES POR CANAL Y TERRITORIO, SEGUIMIENTO DE PROSPECTOS, AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS, ATENCIÓN DE CONSULTAS Y MEDICIÓN DE RESULTADOS. ESTAS CAPACIDADES SON APLICABLES A EMPRESAS, MIPYMES, ALIADOS Y ACTORES DE ECONOMÍA POPULAR VINCULADOS AL ECOSISTEMA CAMACOES.

EN CONSECUENCIA, LA AF7 FORTALECERÁ CAPACIDADES COMERCIALES EN LOS DEPARTAMENTOS PRIORIZADOS, MEJORARÁ LA PRODUCTIVIDAD DE LOS EQUIPOS DE VENTAS Y MERCADEO, Y APORTARÁ A LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL MEDIANTE HERRAMIENTAS DE IA APLICABLES A PROCESOS REALES DE PROSPECCIÓN, COMUNICACIÓN, ATENCIÓN AL CLIENTE Y RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL.

Grupo 12

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
VALLE DEL CAUCA	50

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO ACCIÓN VIRTUAL CON COBERTURA EN VALLE DEL CAUCA, TOLIMA, SANTANDER, RISARALDA, QUINDÍO, NARIÑO, HUILA, CUNDINAMARCA, CAUCA, BOYACÁ, BOLÍVAR, ANTIOQUIA Y BOGOTÁ. ESTA COBERTURA RESPONDE AL ALCANCE GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, ASÍ COMO A LA NECESIDAD DE LLEGAR A TRABAJADORES UBICADOS EN DEPARTAMENTOS DONDE PARTICIPAN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA VINCULADOS A COMERCIALIZACIÓN, SERVICIOS, LOGÍSTICA, ATENCIÓN AL CLIENTE, TURISMO, AGROINDUSTRIA, COMERCIO, MARKETING, VENTAS E INTERNACIONALIZACIÓN.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE AMPLIAR LA PARTICIPACIÓN TERRITORIAL SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO QUE EQUIPOS COMERCIALES, DE MERCADEO,

COMUNICACIONES, SERVICIO Y RELACIONAMIENTO CON CLIENTES ACCEDAN A HERRAMIENTAS PRÁCTICAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL DESDE SUS LUGARES DE OPERACIÓN. ESTA DECISIÓN ES PERTINENTE PORQUE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES NO SE LIMITA A UN TERRITORIO ESPECÍFICO, SINO QUE ARTICULA EMPRESAS Y ALIADOS CON PRESENCIA REGIONAL, NECESIDADES COMERCIALES COMUNES Y RETOS ASOCIADOS A GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES, SEGUIMIENTO DE CLIENTES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES, POSICIONAMIENTO Y AUMENTO DE PRODUCTIVIDAD COMERCIAL.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPARTAMENTOS TAMBIÉN SE SUSTENTA EN LA EXPERIENCIA PREVIA DE CAMACOES EN ACCIONES DE FORMACIÓN Y GESTIÓN TERRITORIAL CON COBERTURA NACIONAL. EN VIGENCIAS ANTERIORES, EL GREMIO HA DEMOSTRADO CAPACIDAD DE CONVOCATORIA Y OPERACIÓN ACADÉMICA EN DIFERENTES REGIONES, MEDIANTE PROYECTOS ORIENTADOS AL FORTALECIMIENTO DEL TALENTO HUMANO, LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, LA INNOVACIÓN, LA PRODUCTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD.

ADICIONALMENTE, CAMACOES HA ACTIVADO VÍNCULOS TERRITORIALES CON ACTORES COMO INVEST IN NARIÑO, CAJAMAG, CASA SANTANDER, COMITÉ INTERGREMIAL DE RISARALDA, GOBERNACIÓN DE RISARALDA, CLUSTER AGROALIMENTARIO DE QUINDÍO Y ALCALDÍA DE TUNJA, ENTRE OTROS, LO CUAL FORTALECE LA CONVOCATORIA, LA LOGÍSTICA, LA PERMANENCIA DE PARTICIPANTES Y LA ARTICULACIÓN REGIONAL.

LA RELACIÓN CON LA CADENA PRODUCTIVA SE EVIDENCIA EN QUE LA IA PUEDE APOYAR ACTIVIDADES TRANSVERSALES DE COMERCIALIZACIÓN Y RELACIONAMIENTO: SEGMENTACIÓN DE CLIENTES, IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES, GENERACIÓN DE CONTENIDOS COMERCIALES, ADAPTACIÓN DE MENSAJES POR CANAL Y TERRITORIO, SEGUIMIENTO DE PROSPECTOS, AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS, ATENCIÓN DE CONSULTAS Y MEDICIÓN DE RESULTADOS. ESTAS CAPACIDADES SON APLICABLES A EMPRESAS, MIPYMES, ALIADOS Y ACTORES DE ECONOMÍA POPULAR VINCULADOS AL ECOSISTEMA CAMACOES.

EN CONSECUENCIA, LA AF7 FORTALECERÁ CAPACIDADES COMERCIALES EN LOS DEPARTAMENTOS PRIORIZADOS, MEJORARÁ LA PRODUCTIVIDAD DE LOS EQUIPOS DE VENTAS Y MERCADEO, Y APORTARÁ A LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL MEDIANTE HERRAMIENTAS DE IA APLICABLES A PROCESOS REALES DE PROSPECCIÓN, COMUNICACIÓN, ATENCIÓN AL CLIENTE Y RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL.

MATERIAL DE FORMACIÓN

AMBIENTE DE APRENDIZAJE

AULA VIRTUAL

MATERIAL DE FORMACIÓN SELECCIONADO

CARTILLA DIGITAL

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

INFOGRAFÍA

RECURSOS DIDÁCTICOS

Sin registros.

JUSTIFICACIÓN DEL MATERIAL DE FORMACIÓN

DESCRIPCIÓN: PARA EL DESARROLLO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ADOPCIÓN PRÁCTICA DE IA EN EL DÍA A DÍA DEL EQUIPO DE VENTAS Y MERCADEO, DIRIGIDA A TRABAJADORES DE LAS ÁREAS DE DIRECCIÓN, MARKETING, VENTAS, EN LOS NIVELES OCUPACIONALES MEDIO, OPERATIVO, SE INCLUIRÁ UNA CARTILLA DIGITAL. ESTE SERÁ DISEÑADO A MEDIDA POR EL CAPACITADOR PARA ESTA ACCIÓN FORMATIVA, ASEGURANDO SU PRODUCCIÓN RECIENTE, EL CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVA DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y LOS REQUISITOS DEL ANEXO 12. EL MATERIAL CONTARÁ CON UNA EXTENSIÓN MÍNIMA DE 60 PÁGINAS EN FORMATO VERTICAL TAMAÑO CARTA, FULL COLOR, E INCLUIRÁ UNA INTERFAZ DE MENÚ PRINCIPAL CON HIPERVÍNCULOS PARA UNA NAVEGACIÓN INTERACTIVA, ESTRUCTURANDO DE MANERA SECUENCIAL LOS APARTADOS OBLIGATORIOS DE PORTADA, INTRODUCCIÓN, OBJETIVOS, IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS PREVIOS, DESARROLLO DE CONTENIDOS PEDAGÓGICOS, ACTIVIDADES OPERATIVAS, GLOSARIO Y REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS. ADEMÁS, REFUERZA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS PROPUESTAS Y FAVORECE EL LOGRO DE LOS RESULTADOS DE IMPACTO PLANTEADOS. EL MATERIAL DE FORMACIÓN CONTIENE INFORMACIÓN ACTUALIZADA, PERTINENTE Y AJUSTADA A LAS NECESIDADES DE LOS BENEFICIARIOS.

JUSTIFICACIÓN: EL MATERIAL ES COHERENTE CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS Y DESARROLLA DIRECTAMENTE LAS UNIDADES TEMÁTICAS Y SUS CONTENIDOS: UNIDAD TEMÁTICA 1. SEGMENTACIÓN DE CLIENTES CON IA, UNIDAD TEMÁTICA 2. CONTENIDOS Y REDACCIÓN COMERCIAL IA, UNIDAD TEMÁTICA 3. AUTOMATIZACIÓN DE VENTAS COMERCIALES, UNIDAD TEMÁTICA 4. ATENCIÓN AL CLIENTE CON IA Y UNIDAD TEMÁTICA 5. IA COMERCIAL PARA ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL, ABARCANDO DE FORMA APLICADA EL ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL CONSUMIDOR MEDIANTE ALGORITMOS DE SEGMENTACIÓN Y CLUSTERING RFM, TÉCNICAS AVANZADAS DE PROMPT ENGINEERING PARA REDACTAR PROPUESTAS DE VALOR Y COPYS COMERCIALES BAJO EL CUMPLIMIENTO DE LA LEY 1581 DE 2012, OPTIMIZACIÓN DE EMBUDOS A TRAVÉS DE SCORING PREDICTIVO EN CRM, DISEÑO DE AGENTES CONVERSACIONALES (CHATBOTS Y VOICEBOTS) CON GESTIÓN DE ESCALAMIENTO POR ANÁLISIS DE SENTIMIENTO, Y EL USO DE IA GENERATIVA PARA ADAPTAR PROPUESTAS COMERCIALES A LOS ACTORES Y MIPYMES DEL ECOSISTEMA CAMACOES. ESTE RECURSO TAMBIÉN ES COHERENTE CON LA MODALIDAD VIRTUAL PORQUE LA CARTILLA PODRÁ SER DESCARGADA DESDE EL MOMENTO DEL INGRESO A LA PLATAFORMA LMS Y CONSULTADA POR LOS PARTICIPANTES PARA ACCEDER A CONCEPTOS Y ACTIVIDADES. ASÍ MISMO EL MATERIAL ES COHERENTE CON LA METODOLOGÍA TEÓRICO-PRÁCTICA PORQUE MANEJA CONCEPTOS, EJEMPLOS Y ENUNCIADO DE ACTIVIDADES PARA FAVORECER LA APLICACIÓN PRÁCTICA DE LOS CONCEPTOS.
MEDIO DE ENTREGA: SERÁ ENTREGADA DE FORMA ELECTRÓNICA MEDIANTE CORREO ELECTRÓNICO EN LA PRIMERA SESIÓN DE FORMACIÓN DEL GRUPO, ASI MISMO ESTARÁ DISPONIBLE EN LA PLATAFORMA LMS DE FORMACIÓN. EL RECURSO ESTARÁ DISPONIBLE EN FORMATO PDF DESCARGABLE, GARANTIZANDO LA ACCESIBILIDAD TOTAL E INMEDIATA DE LOS BENEFICIARIOS EN CUALQUIER MOMENTO, DE MANERA ABSOLUTAMENTE GRATUITA Y EN ESTRICTA CONFORMIDAD CON LAS DIRECTRICES DE AUDITORÍA DE LA INTERVENTORÍA Y LOS LINEAMIENTOS DEL SENA.

INSUMOS	JUSTIFICACIÓN DE LOS INSUMOS
NO APLICA	NO APLICA

RUBROS DEL PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R010.2 FORMACIÓN VIRTUAL - CURSO 40 HORAS R010.2 CURSO 40 HORAS. SE PRESUPUESTA DE MANERA GLOBAL POR PERSONA. INCLUYE TODOS LOS COSTOS DE VIRTUALIZACIÓN E IMPARTICIÓN (COSTOS DE PLATAFORMA, HONORARIOS DE CAPACITADORES NACIONALES O INTERNACIONALES, MATERIAL DE FORMACIÓN Y AYUDAS PROPIAS DE ESTA MODALIDAD)	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE A LA FORMACIÓN VIRTUAL, EL CUAL COMPRENDE DE MANERA GLOBAL LOS COSTOS ASOCIADOS A LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN EN ESTA MODALIDAD, INCLUYENDO LA DISPONIBILIDAD DEL AMBIENTE VIRTUAL DE APRENDIZAJE, LA IMPARTICIÓN DE LA FORMACIÓN POR PARTE DEL CAPACITADOR, EL SUMINISTRO DEL MATERIAL DE FORMACIÓN Y LAS DEMÁS AYUDAS REQUERIDAS PARA EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS PREVISTAS. EL VALOR PRESUPUESTADO CUBRE LA PARTICIPACIÓN DE 600 BENEFICIARIOS DURANTE TODA LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, GARANTIZANDO LA DISPONIBILIDAD DE LOS RECURSOS NECESARIOS PARA LA EJECUCIÓN, SEGUIMIENTO Y CIERRE DEL PROCESO FORMATIVO CONFORME A LA METODOLOGÍA ESTABLECIDA. EN CONSECUENCIA, ESTE RUBRO CONSTITUYE UN COMPONENTE INDISPENSABLE PARA LA ADECUADA EJECUCIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN EN MODALIDAD VIRTUAL Y EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS.	600	$1.240.000	$591.610.000	79.52%	$0	0.00%	$152.390.000	20.48%	**$744.000.000**
Subtotal rubros AF				**$591.610.000**	**79.52%**	**$0**	**0.00%**	**$152.390.000**	**20.48%**	**$744.000.000**

PRESUPUESTO TOTAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Subtotal rubros AF	$591.610.000	79.52%	$0	0.00%	$152.390.000	20.48%	**$744.000.000**
Gastos de operación	$74.251.000	100.00%	$0	0.00%	$0	0.00%	**$74.251.000**
Transferencia — 39 benef. (6.50% de beneficiarios)	$0	0.00%	$0	0.00%	$14.320.000	100.00%	**$14.320.000**
Total de la acción de formación	**$665.861.000**	**79.98%**	**$0**	**0.00%**	**$166.710.000**	**20.02%**	**$832.571.000**

SUBTOTAL RUBROS AF
$744.000.000

GASTOS DE OPERACIÓN
$74.251.000

TRANSFERENCIA
$14.320.000

VALOR TOTAL AF
$832.571.000

VALOR HORA × BENEFICIARIO **$34.094**

(Valor AF + Gastos de operación) / (N.º beneficiarios × horas por grupo) = $ 818.251.000 / (600 × 40)

8

ACCIÓN DE FORMACIÓN 8 DE LA FORMULACIÓN

↑ VOLVER AL LISTADO DE AF

MARKETING TURÍSTICO INTELIGENTE CON IA: VISIBILIDAD, CONVERSIÓN Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO

CURSO | VIRTUAL | 12 grupo(s) | 600 beneficiarios

Valor total AF

$ 832.571.000

INFORMACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONSECUTIVO
8

NECESIDAD ASOCIADA (N.º)
8

DIAGNÓSTICO ASOCIADO (N.º)
1

ENFOQUE DE LA AF
FORMACIÓN EN EL TRABAJO

PROBLEMA O NECESIDAD DETECTADA

IA PARA MARKETING Y VENTAS: APLICACIÓN DE IA PARA OPTIMIZAR VENTAS, REDACCIÓN Y ATENCIÓN TÉCNICA FUE PRIORIZADA POR 66%. EN EMPRESAS TURÍSTICAS, SE CONECTA CON EL RETO CAMACOES DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL SECTOR, INNOVACIÓN DE DESTINOS Y FORTALECIMIENTO DE MIPYMES TURÍSTICAS. EXISTE BRECHA PARA USAR IA EN MARKETING DIGITAL, POSICIONAMIENTO, CONTENIDOS, SEGMENTACIÓN Y ATENCIÓN AL VIAJERO; NO ATENDERLA LIMITA VISIBILIDAD, VENTAS Y COMPETITIVIDAD. LA A.F. DARÁ RESPUESTA PARCIAL.

JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DETECTADA

IA PARA MARKETING Y VENTAS: APLICACIÓN DE IA PARA OPTIMIZAR VTAS, REDACCIÓN Y ATENCIÓN TÉCNICA. CON BASE EN EL DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES DE CAMACOES, ESTA TEMÁTICA FUE PRIORIZADA POR EL 66% DE LAS PERSONAS PERTENECIENTES A EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA, EVIDENCIANDO UNA NECESIDAD RELEVANTE DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA PARA FORTALECER CAPACIDADES DE MARKETING DIGITAL, VENTAS, POSICIONAMIENTO, GENERACIÓN DE CONTENIDOS, SEGMENTACIÓN, ATENCIÓN AL VIAJERO Y USO PRÁCTICO DE IA EN PROCESOS COMERCIALES DEL SECTOR TURÍSTICO Y SERVICIOS ASOCIADOS.

LA NECESIDAD SE RELACIONA CON LA DIFICULTAD QUE PUEDEN TENER HOTELES, AGENCIAS DE VIAJE, OPERADORES TURÍSTICOS, EMPRESAS GASTRONÓMICAS, EXPERIENCIAS CULTURALES, TURISMO RECEPTIVO Y SERVICIOS COMPLEMENTARIOS PARA CONVERTIR HERRAMIENTAS DE IA Y MARKETING DIGITAL EN RESULTADOS COMERCIALES CONCRETOS. ESTA BRECHA PUEDE REFLEJARSE EN BAJA VISIBILIDAD DIGITAL, CONTENIDOS POCO DIFERENCIADOS, USO LIMITADO DE DATOS DE CLIENTES, SEGMENTACIÓN INSUFICIENTE, RESPUESTAS TARDÍAS A VIAJEROS, BAJA PERSONALIZACIÓN DE OFERTAS, DÉBIL SEGUIMIENTO DE OPORTUNIDADES Y LIMITADA CAPACIDAD PARA POSICIONAR EXPERIENCIAS TURÍSTICAS ANTE PÚBLICOS NACIONALES E INTERNACIONALES.

LA PERTINENCIA SE REFUERZA CON LA AGENDA INSTITUCIONAL DE CAMACOES EN TURISMO. EL BOLETÍN CAMACOES MAYO 2026 REGISTRA UN ACERCAMIENTO ESTRATÉGICO CON EL VICEMINISTERIO DE TURISMO PARA TRABAJAR INICIATIVAS DE TURISMO SOSTENIBLE, TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL SECTOR Y

DINAMIZACIÓN DE DESTINOS TURÍSTICOS CON SENTIDO DE PAZ, INNOVACIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD DE DESTINOS, TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES DE MIPYMES Y EMPRENDIMIENTOS TURÍSTICOS.

EL INFORME SECTORIAL DE TURISMO Y HOTELERÍA DE CAMACOES RESPALDA LA FOCALIZACIÓN SECTORIAL, AL RECONOCER EL TURISMO COMO UN SECTOR DINÁMICO, COMPETITIVO Y CON OPORTUNIDADES EN TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN TURÍSTICA, FORMACIÓN Y TALENTO HUMANO, TURISMO SOSTENIBLE Y DESARROLLO DE EXPERIENCIAS. ASIMISMO, EVIDENCIA EL PAPEL DE CAMACOES EN LA ARTICULACIÓN DE EMPRESAS HOTELERAS, OPERADORES TURÍSTICOS, AEROLÍNEAS, AGENCIAS DE VIAJES, ALIADOS INSTITUCIONALES Y ACTORES EMPRESARIALES CON VÍNCULOS COMERCIALES ENTRE COLOMBIA Y ESPAÑA.

LA EXPERIENCIA INSTITUCIONAL DE CAMACOES EN PROMOCIÓN TURÍSTICA, COMO EL EVENTO “ARAGÓN, EL LUGAR PARA VIVIRLO TODO”, EVIDENCIA LA IMPORTANCIA DE FORTALECER MARKETING, NARRATIVA Y POSICIONAMIENTO. ESTA CAMPAÑA, DIRIGIDA A AGENCIAS DE VIAJE, TOUROPERADORES, INSTITUCIONES Y MEDIOS, INCORPORÓ ACTIVIDADES INTERACTIVAS Y EXPERIENCIAS DE REALIDAD AUMENTADA, DEMOSTRANDO QUE EL POSICIONAMIENTO TURÍSTICO EXIGE CONTENIDOS PERTINENTES, SEGMENTACIÓN, RELACIONAMIENTO COMERCIAL Y USO DE HERRAMIENTAS DIGITALES.

LA NECESIDAD SE SOPORTA IGUALMENTE EN LA AGENDA DE LA COMISIÓN DE IA DE CAMACOES Y EN EL INFORME SECTORIAL IA 2025, QUE RELACIONAN LA IA CON AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS, ANÁLISIS DE DATOS, PERSONALIZACIÓN DE SERVICIOS, EFICIENCIA OPERATIVA, INNOVACIÓN EMPRESARIAL Y MEJORA DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE. ESTAS APLICACIONES SON TRANSFERIBLES AL TURISMO, DONDE LA DECISIÓN DE COMPRA DEPENDE DE VISIBILIDAD, CONFIANZA, OPORTUNIDAD DE RESPUESTA, PERSONALIZACIÓN, REPUTACIÓN DIGITAL Y CALIDAD DE LA EXPERIENCIA OFRECIDA.

NO ATENDER ESTA NECESIDAD LIMITA LA CAPACIDAD DE LAS EMPRESAS TURÍSTICAS PARA POSICIONAR DESTINOS, EXPERIENCIAS Y SERVICIOS EN CANALES DIGITALES; REDUCE LA CONVERSIÓN DE CONSULTAS EN VENTAS; DEBILITA LA ATENCIÓN AL VIAJERO; DIFICULTA LA DIFERENCIACIÓN FRENTE A COMPETIDORES; RESTRINGE EL USO DE DATOS SOBRE PÚBLICOS, TEMPORADAS, PREFERENCIAS Y COMPORTAMIENTOS; Y MANTIENE PROCESOS MANUALES DE REDACCIÓN, RESPUESTA, SEGUIMIENTO Y PROMOCIÓN QUE PODRÍAN OPTIMIZARSE CON IA.

LA A.F. “MARKETING TURÍSTICO INTELIGENTE CON IA: VISIBILIDAD, CONVERSIÓN Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO” SE RELACIONA DIRECTAMENTE CON ESTA NECESIDAD PORQUE DESARROLLARÁ CAPACIDADES PARA APLICAR IA EN PROCESOS COMERCIALES TURÍSTICOS, DESDE LA ATRACCIÓN DIGITAL HASTA LA ATENCIÓN Y FIDELIZACIÓN DEL VIAJERO. LA FORMACIÓN RESPONDERÁ PARCIALMENTE A LA NECESIDAD DETECTADA, PORQUE NO SUSTITUYE LA ESTRATEGIA INTEGRAL DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL, INVERSIÓN TECNOLÓGICA, GESTIÓN DE MARCA O POSICIONAMIENTO COMERCIAL DE CADA EMPRESA; SIN EMBARGO, SÍ FORTALECE COMPETENCIAS APLICADAS PARA USAR IA EN MARKETING TURÍSTICO, VENTAS, CONTENIDOS, ATENCIÓN, SEGUIMIENTO COMERCIAL Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO.

LA ACCIÓN SE ARTICULARÁ MEDIANTE LAS UNIDADES VISIBILIDAD DIGITAL TURÍSTICA CON IA, NARRATIVA Y CONTENIDOS TURÍSTICOS CON IA GENERATIVA, SEGMENTACIÓN PREDICTIVA Y CONVERSIÓN TURÍSTICA, EXPERIENCIA DEL VIAJERO ASISTIDA POR IA E IA COMERCIAL PARA ENCADENAMIENTOS TURÍSTICOS Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL. CON ELLO, CONTRIBUIRÁ PARCIALMENTE AL CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO DIGITAL, PRODUCTIVIDAD COMERCIAL, EXPERIENCIA DEL VIAJERO, INNOVACIÓN, ARTICULACIÓN

TERRITORIAL Y COMPETITIVIDAD TURÍSTICA. HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/1KTP2NBRZF-UTHXHKHQJZ24RE_7TPA8OA?USP=DRIVE_LINK

CAUSAS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

LAS CAUSAS QUE DAN ORIGEN A ESTA NECESIDAD/PROBLEMA SON:
1) BAJA APROPIACIÓN PRÁCTICA DE HERRAMIENTAS DE IA Y MARKETING DIGITAL EN PROCESOS CCIALES TURÍSTICOS. AUNQUE EL DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES DE CAMACOES EVIDENCIA QUE EL 66% DE LAS PERSONAS QUE RESPONDIERON LA ENCUESTA, PERTENECIENTES A EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA, PRIORIZÓ LA TEMÁTICA IA PARA MARKETING Y VENTAS, PERSISTEN BRECHAS PARA CONVERTIR ESE INTERÉS EN ACCIONES CONCRETAS DE VISIBILIDAD DIGITAL, POSICIONAMIENTO, SEGMENTACIÓN DE PÚBLICOS, GENERACIÓN DE CONTENIDOS Y CONVERSIÓN DE CONSULTAS EN VENTAS.

2) DÉFICIT DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA PARA APLICAR IA EN MARKETING TURÍSTICO, CONTENIDOS, VENTAS, ATENCIÓN AL VIAJERO Y GESTIÓN DE EXPERIENCIA. HOTELES, AGENCIAS DE VIAJE, OPERADORES TURÍSTICOS, EMPRESAS GASTRONÓMICAS, EXPERIENCIAS CULTURALES, TURISMO RECEPTIVO Y SERVICIOS COMPLEMENTARIOS REQUIEREN CAPACIDADES PARA USAR IA GENERATIVA, ANÁLISIS DE DATOS, AUTOMATIZACIÓN, CRM BÁSICO, SEO/SEM Y HERRAMIENTAS DIGITALES DE FORMA PRÁCTICA, ÉTICA Y ORIENTADA A RESULTADOS, NO SOLO COMO INSTRUMENTOS AISLADOS.

3) LIMITADA ARTICULACIÓN DIGITAL DE LA CADENA TURÍSTICA Y DEL ECOSISTEMA TERRITORIAL. LA OFERTA TURÍSTICA REQUIERE CONECTAR ACTORES, SERVICIOS COMPLEMENTARIOS, ALIADOS, MIPYMES, ECONOMÍA POPULAR, CANALES COMERCIALES Y PÚBLICOS NACIONALES E INTERNACIONALES; SIN EMBARGO, LA BAJA GESTIÓN DE DATOS, MENSAJES DIFERENCIADOS Y SEGUIMIENTO COMERCIAL LIMITA LA CONSTRUCCIÓN DE PROPUESTAS DE VALOR INTEGRADAS, LA PROMOCIÓN TERRITORIAL Y LA COMPETITIVIDAD DE DESTINOS Y SERVICIOS.
HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/1KTP2NBRZF-UTHXHKHQJZ24RE_7TPA8OA?USP=DRIVE_LINK

EFECTOS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

SI NO SE LLEVA A CABO LA A.F. EL IMPACTO SERÁ NEGATIVO PORQUE:
1) LAS EMPRESAS TURÍSTICAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA MANTENDRÁN BAJA VISIBILIDAD DIGITAL, CONTENIDOS POCO DIFERENCIADOS Y USO LIMITADO DE DATOS PARA SEGMENTAR PÚBLICOS, POSICIONAR DESTINOS, PROMOCIONAR EXPERIENCIAS Y CONVERTIR CONSULTAS EN VENTAS. ESTO CONSERVARÁ TAREAS MANUALES DE REDACCIÓN, PUBLICACIÓN, RESPUESTA Y SEGUIMIENTO, AFECTANDO LA PRODUCTIVIDAD COMERCIAL.

2) LOS EQUIPOS DE MARKETING, VENTAS, DIRECCIÓN, TECNOLOGÍA Y ATENCIÓN AL CLIENTE TENDRÁN MENOR CAPACIDAD PARA USAR IA EN CAMPAÑAS DIGITALES, GENERACIÓN DE CONTENIDOS, AUTOMATIZACIÓN COMERCIAL, ATENCIÓN AL VIAJERO, ANÁLISIS DE PREFERENCIAS Y PERSONALIZACIÓN DE OFERTAS. ESTO PUEDE GENERAR RESPUESTAS TARDÍAS, BAJA TRAZABILIDAD DE PROSPECTOS, MENOR FIDELIZACIÓN, PÉRDIDA DE OPORTUNIDADES COMERCIALES Y EXPERIENCIAS MENOS CONSISTENTES PARA VIAJEROS NACIONALES E INTERNACIONALES.

3) SE DEBILITARÁ LA COMPETITIVIDAD TURÍSTICA DEL ECOSISTEMA CAMACOES, PORQUE LAS EMPRESAS NO APROVECHARÁN PLENAMENTE HERRAMIENTAS DIGITALES E IA PARA DIFERENCIAR SU OFERTA, MEJORAR

REPUTACIÓN DIGITAL, FORTALECER CANALES DE VENTA, ARTICULAR SERVICIOS COMPLEMENTARIOS Y CONECTAR ACTORES TERRITORIALES. ADEMÁS, SE LIMITARÁ LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO HACIA TRABAJADORES DE MIPYMES Y CADENA PRODUCTIVA, REDUCIENDO LA CAPACIDAD DE INNOVACIÓN, PROMOCIÓN TERRITORIAL, PRODUCTIVIDAD COMERCIAL Y ADAPTACIÓN A NUEVAS DINÁMICAS DEL CONSUMIDOR TURÍSTICO.
HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/1KTP2NBRZF-UTHXHKHQJZ24RE_7TPA8OA?USP=DRIVE_LINK

OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

FORTALECER LAS COMPETENCIAS EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA AL MARKETING TURÍSTICO, LA GESTIÓN COMERCIAL DIGITAL Y LA EXPERIENCIA DEL VIAJERO EN TRABAJADORES DE NIVELES OPERATIVO, MEDIO Y ALTA DIRECCIÓN DEL SECTOR TURISMO Y SERVICIOS ASOCIADOS, PARA QUE COMPRENDAN Y APLIQUEN HERRAMIENTAS DE IA EN VISIBILIDAD DIGITAL, GENERACIÓN DE CONTENIDOS PROMOCIONALES, SEGMENTACIÓN DE AUDIENCIAS, AUTOMATIZACIÓN COMERCIAL, PERSONALIZACIÓN DE LA ATENCIÓN, SEGUIMIENTO DE PROSPECTOS Y MEJORA DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE.

LA FORMACIÓN PERMITIRÁ QUE EQUIPOS DE MARKETING, VENTAS, DIRECCIÓN, TECNOLOGÍA Y ATENCIÓN AL CLIENTE DE HOTELES, AGENCIAS DE VIAJE, OPERADORES TURÍSTICOS, EMPRESAS GASTRONÓMICAS, EXPERIENCIAS CULTURALES, TURISMO RECEPTIVO Y SERVICIOS COMPLEMENTARIOS INCORPOREN SOLUCIONES DE IA DE MANERA PRÁCTICA, ÉTICA Y ORIENTADA A RESULTADOS, MEJORANDO LA PRODUCTIVIDAD MEDIANTE LA OPTIMIZACIÓN DE TIEMPOS DE REDACCIÓN, PUBLICACIÓN, RESPUESTA, SEGUIMIENTO COMERCIAL Y GESTIÓN DE INFORMACIÓN DE CLIENTES.

ASIMISMO, CONTRIBUIRÁ AL AUMENTO DE LA COMPETITIVIDAD ORGANIZACIONAL AL FORTALECER LA VISIBILIDAD DE DESTINOS, SERVICIOS Y EXPERIENCIAS TURÍSTICAS EN CANALES DIGITALES, MEJORAR LA CONVERSIÓN DE CONSULTAS EN VENTAS, DIFERENCIAR LA OFERTA, PERSONALIZAR LA COMUNICACIÓN CON VIAJEROS NACIONALES E INTERNACIONALES Y ARTICULAR OPORTUNIDADES COMERCIALES CON ACTORES DE LA CADENA TURÍSTICA Y DEL TERRITORIO.

ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN DA RESPUESTA PARCIAL A LA NECESIDAD DETECTADA Y A LOS RETOS DE FORMACIÓN DEL GREMIO, ALINEÁNDOSE AL OBJETO SOCIAL DE CAMACOES, PORQUE CONTRIBUYE AL FORTALECIMIENTO DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS, COMERCIALES, INDUSTRIALES Y TURÍSTICAS ENTRE ESPAÑA Y COLOMBIA, PROMUEVE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, LA INNOVACIÓN, LA INTERNACIONALIZACIÓN Y LA GENERACIÓN DE VALOR PARA EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA, MEDIANTE EL CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO DIGITAL EN MARKETING TURÍSTICO, VENTAS, ATENCIÓN AL VIAJERO Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL.

JUSTIFICACIÓN (FORMACIÓN EN EL PUESTO DE TRABAJO)

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BTÁ, ANTIOQUIA, BOLÍVAR, BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, CUND., MAGDALENA, QUINDÍO, RISARALDA, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA COBERTURA RESPONDE AL CARÁCTER GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, Y A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES DIGITALES EN DEPTOS CON DINÁMICAS TURÍSTICAS, EMPRESARIALES, CCIALES Y DE SERVICIOS ASOCIADAS A LA CADENA DE VALOR DEL TURISMO.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE LLEGAR SIMULTÁNEAMENTE A TRABAJADORES UBICADOS EN DISTINTOS TERRITORIOS, SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO LA PARTICIPACIÓN DE

HOTELES, AGENCIAS DE VIAJE, OPERADORES TURÍST., SERVICIOS GASTRONÓMICOS, TRANSPORTE, GUÍAS, EMPRESAS DE EVENTOS, CCIO, SERVICIOS COMPLEMENTARIOS, MIPYMES Y ACTORES TERRITORIALES VINCULADOS AL ECOSISTEMA TURÍSTICO. ESTO ES PERTINENTE PORQUE LA PROMOCIÓN, CCIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO DEPENDEN DE UNA CADENA PRODUCTIVA AMPLIA, DONDE CADA ACTOR REQUIERE MEJORAR SU VISIBILIDAD DIGITAL, ATRAER PÚBLICOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES Y FIDELIZAR CLIENTES.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPTOS SE RELACIONA CON LA VOCACIÓN TURÍSTICA Y EMPRESARIAL DE LOS TERRITORIOS PRIORIZADOS, ASÍ COMO CON LA EXPERIENCIA DE CAMACOES EN AF, PROMOCIÓN CCIAL, RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL Y ARTICULACIÓN TERRITORIAL. BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA ACTÚAN COMO NODO INSTITUCIONAL, EMPRESARIAL Y DE CONEXIÓN CON AGENCIAS, OPERADORES Y ALIADOS; ANTIOQUIA, VALLE DEL CAUCA, BOLÍVAR, MAGDALENA Y SANTANDER CONCENTRAN DINÁMICAS RELEVANTES DE TURISMO, CCIO, SERVICIOS Y PROMOCIÓN TERRITORIAL; MIENTRAS QUE BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, QUINDÍO Y RISARALDA FORTALECEN EL ALCANCE HACIA DESTINOS CULTURALES, RURALES, CAFETEROS, COMUNITARIOS Y DE NATURALEZA, DONDE LA DIGITALIZACIÓN CCIAL PUEDE AMPLIAR MCDOS Y MEJORAR COMPETITIVIDAD.

LA PERTINENCIA DE LA ACCIÓN SE REFUERZA CON EL ACERCAMIENTO ESTRATÉGICO DE CAMACOES CON EL VICEMINISTERIO DE TURISMO, ORIENTADO A TURISMO SOSTENIBLE, TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL SECTOR, DINAMIZACIÓN DE DESTINOS, INNOVACIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD, FORTALECIMIENTO DE MIPYMES Y EMPRENDIMIENTOS TURÍSTICOS. ADEMÁS, CAMACOES HA DESARROLLADO ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN TURÍSTICA Y GASTRONÓMICA CON AGENCIAS, TOUROPERADORES, INSTITUCIONES Y MEDIOS, COMO LA CAMPAÑA DE ARAGÓN EN BTÁ Y MEDELLÍN, QUE EVIDENCIA SU CAPACIDAD PARA ARTICULAR ACTORES DE LA CDNA TURÍSTICA Y GENERAR EXPERIENCIAS DE ALTO IMPACTO.

DURANTE LA FORMACIÓN, LOS PARTICIPANTES APLICARÁN HERRAMIENTAS DE IA PARA OPTIMIZAR VISIBILIDAD DIGITAL, CREAR CONTENIDOS TURÍSTICOS, SEGMENTAR PÚBLICOS, GESTIONAR EMBUDOS DE VENTA, AUTOMATIZAR SEGUIMIENTOS, IMPLEMENTAR ASISTENTES CONVERSACIONALES, MEDIR SATISFACCIÓN ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DEL SERVICIO TURÍSTICO.

EN CONSECUENCIA, LA AF FORTALECERÁ LA COMPETITIVIDAD TURÍSTICA TERRITORIAL AL MEJORAR LA CAPACIDAD DE EMPRESAS Y ACTORES DE LA CADENA PARA PROMOCIONAR DESTINOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES CCIALES, ELEVAR LA EXPERIENCIA DEL VIAJERO Y ARTICULAR PROPUESTAS DE VALOR COLECTIVAS CON APOYO DE IA.

DATOS DEL EVENTO

EVENTO DE FORMACIÓN
CURSO

MODALIDAD DE FORMACIÓN
VIRTUAL

METODOLOGÍA DE FORMACIÓN
TEÓRICO - PRÁCTICA

GRUPOS Y BENEFICIARIOS

N.º DE HORAS POR GRUPO
40

N.º DE GRUPOS
12

BENEFICIARIOS PRESENCIALES / GRUPO

0

BENEFICIARIOS VIRTUALES / GRUPO

50

TOTAL DE HORAS DE LA AF

480

TOTAL DE BENEFICIARIOS DE LA AF

600

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

ÁREAS FUNCIONALES

MARKETING | VENTAS | DIRECCIÓN | TECNOLOGÍA

FUNCIONES DE ATENCIÓN AL VIAJERO, RELACIONES PÚBLICAS, COMUNICACIÓN, RESERVAS, SOPORTE COMERCIAL Y GESTIÓN DE EXPERIENCIAS

JUSTIFICACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES

LAS ÁREAS FUNCIONALES PROPUESTAS SON RESPONSABLES DEL ÉXITO DE LOS PROCESOS DE MARKETING TURÍSTICO, VENTAS, DIRECCIÓN COMERCIAL, PROMOCIÓN DIGITAL, ATENCIÓN AL VIAJERO, GESTIÓN TECNOLÓGICA, POSICIONAMIENTO DE DESTINOS Y RELACIONAMIENTO CON CLIENTES EN LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS; POR TANTO, AL SER BENEFICIARIAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN “MARKETING TURÍSTICO INTELIGENTE CON IA: VISIBILIDAD, CONVERSIÓN Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO”, EVIDENCIARÁN UNA MEJORA EN SU PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD PORQUE FORTALECERÁN CAPACIDADES PARA APLICAR HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LA VISIBILIDAD DIGITAL, GENERACIÓN DE CONTENIDOS TURÍSTICOS, SEGMENTACIÓN DE AUDIENCIAS, AUTOMATIZACIÓN COMERCIAL, PERSONALIZACIÓN DE LA ATENCIÓN, SEGUIMIENTO DE PROSPECTOS Y MEJORA DE LA EXPERIENCIA DEL VIAJERO.

LA RELACIÓN DE ESTAS ÁREAS FUNCIONALES CON LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ES DIRECTA Y FUNCIONAL, DADO QUE MARKETING DISEÑA Y EJECUTA ESTRATEGIAS DE ATRACCIÓN, POSICIONAMIENTO, COMUNICACIÓN Y PROMOCIÓN DE DESTINOS, SERVICIOS Y EXPERIENCIAS TURÍSTICAS; CON IA PODRÁ OPTIMIZAR CONTENIDOS, CAMPAÑAS, MENSAJES, CANALES Y ANÁLISIS DE AUDIENCIAS. VENTAS GESTIONA LA CONVERSIÓN DE CONSULTAS EN CLIENTES, EL SEGUIMIENTO DE OPORTUNIDADES, LA RELACIÓN COMERCIAL Y LA FIDELIZACIÓN; POR TANTO, LA FORMACIÓN LE PERMITIRÁ APLICAR IA PARA PRIORIZAR PROSPECTOS, AUTOMATIZAR SEGUIMIENTOS, MEJORAR RESPUESTAS COMERCIALES Y AUMENTAR LA EFECTIVIDAD DEL PROCESO DE VENTA.

EL ÁREA DE DIRECCIÓN ES PERTINENTE PORQUE ORIENTA DECISIONES COMERCIALES, ASIGNA RECURSOS, DEFINE METAS, EVALÚA RESULTADOS Y LIDERA LA ADOPCIÓN DE HERRAMIENTAS DIGITALES EN EMPRESAS TURÍSTICAS, ESPECIALMENTE EN MIPYMES DONDE LOS ROLES DIRECTIVOS SUELEN ASUMIR FUNCIONES ESTRATÉGICAS Y OPERATIVAS. TECNOLOGÍA SE INCLUYE PORQUE SOPORTA LA IMPLEMENTACIÓN, INTEGRACIÓN Y USO DE HERRAMIENTAS DIGITALES, CRM, CANALES DE ATENCIÓN, ANALÍTICA BÁSICA, AUTOMATIZACIÓN Y PLATAFORMAS REQUERIDAS PARA APLICAR IA EN PROCESOS TURÍSTICOS. EL ÁREA OTRO PERMITE CUBRIR FUNCIONES DE ATENCIÓN AL VIAJERO, INFORMACIÓN TURÍSTICA, RELACIONES PÚBLICAS, ANFITRIONES TURÍSTICOS, COMUNICACIÓN, RESERVAS, SOPORTE COMERCIAL Y GESTIÓN DE EXPERIENCIAS, COHERENTES CON LOS CUOC SELECCIONADOS.

EN CONJUNTO, ESTAS ÁREAS REPRESENTAN LOS PROCESOS DONDE SE MATERIALIZA LA NECESIDAD IDENTIFICADA EN EL DIAGNÓSTICO DE CAMACOES, EN EL QUE EL 66% DE LAS PERSONAS QUE RESPONDIERON LA ENCUESTA PRIORIZÓ LA TEMÁTICA DE IA PARA MARKETING Y VENTAS. SU PARTICIPACIÓN

PERMITIRÁ TRASLADAR LOS APRENDIZAJES AL PUESTO DE TRABAJO, OPTIMIZANDO TAREAS DE PROMOCIÓN, CONTENIDO, SEGMENTACIÓN, ATENCIÓN, SEGUIMIENTO Y CONVERSIÓN COMERCIAL. ESTO CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD MEDIANTE REDUCCIÓN DE TIEMPOS Y TAREAS MANUALES, Y A FORTALECER LA COMPETITIVIDAD MEDIANTE MAYOR VISIBILIDAD DIGITAL, DIFERENCIACIÓN DE LA OFERTA TURÍSTICA, MEJOR EXPERIENCIA DEL VIAJERO, FIDELIZACIÓN Y POSICIONAMIENTO EN MERCADOS NACIONALES E INTERNACIONALES.

NIVELES OCUPACIONALES

MEDIO | ALTA DIRECCIÓN | OPERATIVO

JUSTIFICACIÓN DE NIVELES OCUPACIONALES

SE INCLUYE EL NIVEL OPERATIVO COMO BENEFICIARIO PORQUE PARTICIPA DIRECTAMENTE EN ACTIVIDADES DE MARKETING DIGITAL, VENTAS, ATENCIÓN AL VIAJERO, INFORMACIÓN TURÍSTICA, RESERVAS, PUBLICACIÓN DE CONTENIDOS, RESPUESTA A CONSULTAS Y SEGUIMIENTO DE CLIENTES. ESTE NIVEL ES RESPONSABLE DE GESTIONAR INTERACCIONES, APOYAR CAMPAÑAS, REGISTRAR INFORMACIÓN COMERCIAL Y BRINDAR ORIENTACIÓN AL USUARIO. LA ACCIÓN LES PERMITIRÁ MEJORAR SU DESEMPEÑO MEDIANTE EL USO PRÁCTICO DE IA PARA CREAR CONTENIDOS, PERSONALIZAR RESPUESTAS, AUTOMATIZAR TAREAS BÁSICAS, ORGANIZAR INFORMACIÓN Y REDUCIR TIEMPOS DE ATENCIÓN.

SE INCLUYE EL NIVEL MEDIO PORQUE PARTICIPA EN LA COORDINACIÓN, SUPERVISIÓN Y SEGUIMIENTO DE PROCESOS DE MARKETING TURÍSTICO, GESTIÓN COMERCIAL, CAMPAÑAS DIGITALES, POSICIONAMIENTO, CONVERSIÓN DE PROSPECTOS Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO. ESTE NIVEL ES RESPONSABLE DE ORIENTAR EQUIPOS, ANALIZAR RESULTADOS, COORDINAR ACCIONES DE PROMOCIÓN, VALIDAR CONTENIDOS Y PROPONER MEJORAS. LA ACCIÓN LES PERMITIRÁ MEJORAR SU DESEMPEÑO EN SEGMENTACIÓN DE AUDIENCIAS, AUTOMATIZACIÓN COMERCIAL, ANÁLISIS BÁSICO DE DATOS, OPTIMIZACIÓN DE CAMPAÑAS, SEGUIMIENTO DE INDICADORES Y MEJORA DE LA EXPERIENCIA TURÍSTICA.

SE INCLUYE EL NIVEL ALTA DIRECCIÓN PORQUE PARTICIPA EN LA DEFINICIÓN DE PRIORIDADES COMERCIALES, ADOPCIÓN DE HERRAMIENTAS DIGITALES, ASIGNACIÓN DE RECURSOS, TOMA DE DECISIONES ESTRATÉGICAS, POSICIONAMIENTO DE SERVICIOS TURÍSTICOS Y ARTICULACIÓN CON ALIADOS, CANALES Y MERCADOS. ESTE NIVEL ES RESPONSABLE DE ORIENTAR LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, DEFINIR METAS DE VENTAS Y MERCADEO, EVALUAR RESULTADOS Y PROMOVER LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL. LA ACCIÓN LES PERMITIRÁ MEJORAR SU DESEMPEÑO EN IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE USO DE IA, DIFERENCIACIÓN DE LA OFERTA, VISIBILIDAD DIGITAL Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL.

LA INCLUSIÓN DE LOS NIVELES OPERATIVO, MEDIO Y ALTA DIRECCIÓN PERMITIRÁ ABORDAR LA PROBLEMÁTICA DESDE QUIENES EJECUTAN ACTIVIDADES DE ATENCIÓN, CONTENIDO Y VENTA; QUIENES COORDINAN PROCESOS COMERCIALES; Y QUIENES TOMAN DECISIONES DE ADOPCIÓN TECNOLÓGICA. ESTA INTEGRACIÓN ES PERTINENTE PARA EMPRESAS TURÍSTICAS Y MIPYMES, DONDE LOS ROLES SUELEN SER HÍBRIDOS.

POR TANTO, AL PARTICIPAR EN LA ACCIÓN “MARKETING TURÍSTICO INTELIGENTE CON IA: VISIBILIDAD, CONVERSIÓN Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO”, LOS BENEFICIARIOS FORTALECERÁN CAPACIDADES PARA APLICAR IA EN VISIBILIDAD DIGITAL, CONTENIDOS TURÍSTICOS, SEGMENTACIÓN, AUTOMATIZACIÓN COMERCIAL, ATENCIÓN AL VIAJERO, SEGUIMIENTO DE PROSPECTOS Y GESTIÓN DE EXPERIENCIA,

CONTRIBUYENDO A LA PRODUCTIVIDAD, EFICIENCIA OPERATIVA, TOMA DE DECISIONES Y COMPETITIVIDAD DE LAS ORGANIZACIONES BENEFICIARIAS.

OCUPACIONES CUOC

12211 - DIRECTORES Y GERENTES DE VENTAS Y MERCADEO

24311 - PROFESIONALES EN MERCADEO Y PUBLICIDAD

33392 - ASISTENTES DE MERCADEO, PUBLICIDAD Y COMUNICACIONES

42210 - EMPLEADOS DE VENTAS Y SERVICIOS DE VIAJES

42252 - INFORMADORES TURÍSTICOS

51132 - ANFITRIONES TURÍSTICOS LOCALES

12220 - DIRECTORES Y GERENTES DE PUBLICIDAD Y RELACIONES PÚBLICAS

DATOS NUMÉRICOS DE BENEFICIARIOS

TRABAJADORES MUJERES
336

EN CONDICIÓN DE DISCAPACIDAD
0

EMPRESAS CON MODELO BIC
0

MIPYMES (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS MIPYMES
210

N.º DE TRABAJADORES DE EMPRESAS MIPYMES
420

JUSTIFICACIÓN MIPYMES Y TRABAJADORES A BENEFICIAR

LA PARTICIPACIÓN DE 210 MIPYMES Y 420 TRABAJADORES DE MIPYMES EN ESTA ACCION DE FORMACIÓN EVIDENCIA LA ALTA REPRESENTATIVIDAD DE ESTE SEGMENTO EMPRESARIAL EN LOS PROCESOS DE FORMACIÓN PROMOVIDOS POR EL GREMIO. POR ESTA RAZÓN, LA PARTICIPACIÓN MIPYMES EN LA ACCIÓN DE FORMACIÓN “MARKETING TURÍSTICO INTELIGENTE CON IA: VISIBILIDAD, CONVERSIÓN Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO” RESULTA PERTINENTE Y ESTRATÉGICA.

LAS MIPYMES DEL SECTOR TURÍSTICO Y DE SERVICIOS ASOCIADOS REQUIEREN FORTALECER CAPACIDADES PRÁCTICAS EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA AL MARKETING DIGITAL, VENTAS, POSICIONAMIENTO, GENERACIÓN DE CONTENIDOS, SEGMENTACIÓN DE AUDIENCIAS, AUTOMATIZACIÓN COMERCIAL Y ATENCIÓN AL VIAJERO. ESTAS EMPRESAS SUELEN ENFRENTAR MAYORES RESTRICCIONES DE TIEMPO, TALENTO ESPECIALIZADO, PRESUPUESTO, ACCESO A HERRAMIENTAS DIGITALES Y CAPACIDAD PARA ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS COMERCIALES BASADAS EN DATOS, LO CUAL PUEDE AFECTAR SU VISIBILIDAD, DIFERENCIACIÓN, CONVERSIÓN DE CONSULTAS EN VENTAS Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES.

LA ACCIÓN PERMITIRÁ QUE SUS TRABAJADORES APROPIEN HERRAMIENTAS DE IA PARA MEJORAR LA PRESENCIA DIGITAL DE DESTINOS, SERVICIOS Y EXPERIENCIAS TURÍSTICAS; CREAR CONTENIDOS PROMOCIONALES; SEGMENTAR PÚBLICOS NACIONALES E INTERNACIONALES; AUTOMATIZAR RESPUESTAS Y SEGUIMIENTOS; PERSONALIZAR LA ATENCIÓN AL VIAJERO; Y ORGANIZAR INFORMACIÓN COMERCIAL PARA TOMAR MEJORES DECISIONES. ESTO CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD AL REDUCIR TAREAS MANUALES, OPTIMIZAR TIEMPOS DE REDACCIÓN, PUBLICACIÓN, RESPUESTA Y SEGUIMIENTO COMERCIAL, Y FORTALECER LA EFICIENCIA DE LOS EQUIPOS.

ASIMISMO, APORTARÁ A LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES AL MEJORAR SU POSICIONAMIENTO EN CANALES DIGITALES, DIFERENCIAR SU OFERTA TURÍSTICA, FORTALECER LA EXPERIENCIA DEL VIAJERO, AUMENTAR LA CAPACIDAD DE RESPUESTA FRENTE AL MERCADO Y ARTICULAR OPORTUNIDADES CON ACTORES DE LA CADENA TURÍSTICA Y DEL TERRITORIO.

EN CONSECUENCIA, ESTA ACCIÓN CONTRIBUYE AL CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO DIGITAL EN MIPYMES VINCULADAS AL ECOSISTEMA CAMACOES, FORTALECIENDO SU CAPACIDAD PARA ADOPTAR IA DE MANERA PRÁCTICA, ÉTICA Y ORIENTADA A RESULTADOS COMERCIALES, TURÍSTICOS Y TERRITORIALES.

CADENA PRODUCTIVA (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS DE LA CADENA PRODUCTIVA

150

N.º DE TRABAJADORES DE LA CADENA PRODUCTIVA

300

JUSTIFICACIÓN CADENA PRODUCTIVA

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN “MARKETING TURÍSTICO INTELIGENTE CON IA: VISIBILIDAD, CONVERSIÓN Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO” INCORPORA EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y TRABAJADORES VINCULADOS A LA CADENA PRODUCTIVA TURÍSTICA DEL ECOSISTEMA CAMACOES, ESPECIALMENTE EN SERVICIOS TURÍSTICOS, ALOJAMIENTO, GASTRONOMÍA, OPERACIÓN DE EXPERIENCIAS, PROMOCIÓN, COMERCIALIZACIÓN, ATENCIÓN AL VIAJERO, TRANSPORTE, LOGÍSTICA, CANALES DIGITALES, RELACIONAMIENTO CON ALIADOS Y GESTIÓN DE DESTINOS.

LA INCLUSIÓN DE ESTA CADENA PRODUCTIVA ES PERTINENTE PORQUE EL TURISMO HACE PARTE DEL ÁMBITO DE ARTICULACIÓN EMPRESARIAL Y BINACIONAL DE CAMACOES. LA CÁMARA PROMUEVE RELACIONES ECONÓMICAS, COMERCIALES Y TURÍSTICAS ENTRE ESPAÑA Y COLOMBIA, DESARROLLA ACCIONES DE COMERCIO EXTERIOR, INTERNACIONALIZACIÓN, PROMOCIÓN TERRITORIAL, FERIAS, MISIONES, RUEDAS DE NEGOCIO Y ESPACIOS DE CONEXIÓN EMPRESARIAL. ESTO SE EVIDENCIA EN ACTIVIDADES COMO “ARAGÓN, EL LUGAR PARA VIVIRLO TODO”, DIRIGIDA A AGENCIAS DE VIAJE, TOUROPERADORES, INSTITUCIONES Y MEDIOS, ASÍ COMO EN SU PARTICIPACIÓN EN ANATO 2025 – TURISMO.

ASIMISMO, LA AGENDA INSTITUCIONAL DE CAMACOES SE RELACIONA CON TURISMO SOSTENIBLE, TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL SECTOR, DINAMIZACIÓN DE DESTINOS, TURISMO COMUNITARIO Y DE BASE LOCAL, INNOVACIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD DE DESTINOS Y FORTALECIMIENTO DE MIPYMES Y EMPRENDIMIENTOS TURÍSTICOS. POR TANTO, ESTA ACCIÓN SE CONECTA CON RETOS ESTRATÉGICOS DEL GREMIO EN ARTICULACIÓN TERRITORIAL, INNOVACIÓN, PROMOCIÓN TURÍSTICA Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL.

LA INCLUSIÓN DE ESTOS BENEFICIARIOS RESPONDE A LA NECESIDAD IDENTIFICADA EN EL DIAGNÓSTICO DE CAMACOES, DONDE EL 66% DE LAS PERSONAS QUE RESPONDIERON LA ENCUESTA, PERTENECIENTES A EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA, PRIORIZÓ LA TEMÁTICA “IA PARA MARKETING Y VENTAS”. ESTA BRECHA LIMITA LA CAPACIDAD DE POSICIONAR SERVICIOS Y DESTINOS, DIFERENCIAR EXPERIENCIAS, RESPONDER OPORTUNAMENTE A VIAJEROS, PERSONALIZAR OFERTAS Y CONVERTIR CONSULTAS EN OPORTUNIDADES COMERCIALES.

LA FORMACIÓN FORTALECERÁ COMPETENCIAS PRÁCTICAS PARA USAR IA EN VISIBILIDAD DIGITAL, CONTENIDOS PROMOCIONALES, NARRATIVAS TURÍSTICAS, SEGMENTACIÓN DE PÚBLICOS, AUTOMATIZACIÓN

DE RESPUESTAS, SEGUIMIENTO COMERCIAL, EXPERIENCIA DEL VIAJERO Y ARTICULACIÓN DE SERVICIOS DEL TERRITORIO.

AL INTEGRAR HOTELES, AGENCIAS DE VIAJE, OPERADORES TURÍSTICOS, EMPRESAS GASTRONÓMICAS, EXPERIENCIAS CULTURALES, GUÍAS, SERVICIOS COMPLEMENTARIOS, MIPYMES, ECONOMÍA POPULAR Y ALIADOS COMERCIALES, LA ACCIÓN CONTRIBUIRÁ A FORTALECER ENCADENAMIENTOS TURÍSTICOS, MEJORAR LA ARTICULACIÓN ENTRE ACTORES, TRANSFERIR CONOCIMIENTO AL PUESTO DE TRABAJO Y PROMOVER DESARROLLO REGIONAL, COMPETITIVIDAD TERRITORIAL Y TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA DEL TURISMO ARTICULADO POR CAMACOES.

ECONOMÍA CAMPESINA (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

ECONOMÍA POPULAR (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

SECTORES Y SUBSECTORES DEL BENEFICIARIO

SECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

SERVICIOS | COMERCIO | TRANSVERSAL

SUBSECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

HOTELERÍA Y TURISMO | SERVICIOS | COMERCIO | TRANSVERSAL

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SECTOR(ES)

SERVICIOS

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SUBSECTOR(ES)

HOTELERÍA Y TURISMO

JUSTIFICACIÓN DE SECTORES Y SUBSECTORES

SE SELECCIONAN LOS SECTORES SERVICIOS, COMERCIO Y TRANSVERSAL, ASÍ COMO LOS SUBSECTORES HOTELERÍA Y TURISMO, SERVICIOS, COMERCIO Y TRANSVERSAL, PORQUE CORRESPONDEN A LA NATURALEZA DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, AL PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS PREVISTOS Y AL ECOSISTEMA EMPRESARIAL

ARTICULADO POR CAMACOES. LA AF ESTÁ ORIENTADA PRINCIPALMENTE AL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EN EMPRESAS TURÍSTICAS Y SERVICIOS ASOCIADOS, PERO TAMBIÉN IMPACTA FUNCIONES COMERCIALES, DIGITALES, TECNOLÓGICAS, DE MERCADEO, ATENCIÓN AL CLIENTE Y RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL QUE PUEDEN ESTAR PRESENTES EN DISTINTOS ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA.

EL SECTOR SERVICIOS Y EL SUBSECTOR HOTELERÍA Y TURISMO SON EL NÚCLEO DE LA ACCIÓN, DADO QUE LA FORMACIÓN BUSCA MEJORAR LA VISIBILIDAD DIGITAL, POSICIONAMIENTO, PROMOCIÓN, COMERCIALIZACIÓN, ATENCIÓN AL VIAJERO, EXPERIENCIA TURÍSTICA Y CONVERSIÓN COMERCIAL DE HOTELES, AGENCIAS DE VIAJE, OPERADORES TURÍSTICOS, SERVICIOS GASTRONÓMICOS, EXPERIENCIAS CULTURALES, TURISMO RECEPTIVO, GUÍAS, ANFITRIONES TURÍSTICOS Y SERVICIOS COMPLEMENTARIOS. ESTOS ACTORES REQUIEREN FORTALECER COMPETENCIAS EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA AL MARKETING TURÍSTICO, GENERACIÓN DE CONTENIDOS, SEGMENTACIÓN DE PÚBLICOS, AUTOMATIZACIÓN COMERCIAL Y PERSONALIZACIÓN DE LA ATENCIÓN.

EL SECTOR COMERCIO Y EL SUBSECTOR COMERCIO SE INCLUYEN PORQUE LA ACTIVIDAD TURÍSTICA DEPENDE DE PROCESOS DE VENTA, INTERMEDIACIÓN, CANALES COMERCIALES, PROMOCIÓN DE SERVICIOS, RELACIÓN CON CLIENTES, GESTIÓN DE RESERVAS, DISTRIBUCIÓN DE EXPERIENCIAS Y ARTICULACIÓN CON COMPRADORES NACIONALES E INTERNACIONALES. EN ESTE SENTIDO, LA FORMACIÓN PERMITIRÁ FORTALECER CAPACIDADES PARA CONVERTIR CONSULTAS EN VENTAS, ESTRUCTURAR MENSAJES COMERCIALES, HACER SEGUIMIENTO A PROSPECTOS Y MEJORAR LA EFECTIVIDAD DE LOS CANALES DIGITALES.

EL SECTOR Y SUBSECTOR TRANSVERSAL SE INCLUYEN PORQUE LA ACCIÓN TAMBIÉN BENEFICIA PERFILES DE DIRECCIÓN, MARKETING, TECNOLOGÍA, COMUNICACIONES, RELACIONES PÚBLICAS, SERVICIO AL CLIENTE Y GESTIÓN DE INFORMACIÓN, LOS CUALES SOPORTAN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y LA COMPETITIVIDAD COMERCIAL DE EMPRESAS DE DIFERENTES TAMAÑOS Y ACTIVIDADES DENTRO DEL ECOSISTEMA CAMACOES. ESTA SELECCIÓN ES PERTINENTE ESPECIALMENTE EN MIPYMES, DONDE LOS ROLES SUELEN SER HÍBRIDOS Y UNA MISMA PERSONA PUEDE ASUMIR FUNCIONES COMERCIALES, OPERATIVAS, DIGITALES Y DE ATENCIÓN.

PARA LA CLASIFICACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN SE SELECCIONA EL SECTOR SERVICIOS Y EL SUBSECTOR HOTELERÍA Y TURISMO, PORQUE EL PROPÓSITO CENTRAL DE LA FORMACIÓN ES FORTALECER CAPACIDADES APLICADAS AL TURISMO, LA EXPERIENCIA DEL VIAJERO Y LA COMPETITIVIDAD DE DESTINOS, SERVICIOS Y EMPRESAS TURÍSTICAS. ESTA CLASIFICACIÓN MANTIENE COHERENCIA CON EL DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES, EL ENFOQUE DE LA ACCIÓN, LAS UNIDADES TEMÁTICAS PROPUESTAS Y LA AGENDA INSTITUCIONAL DE CAMACOES EN TURISMO, TRANSFORMACIÓN DIGITAL, INTERNACIONALIZACIÓN, PROMOCIÓN TERRITORIAL, INNOVACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE MIPYMES Y EMPRENDIMIENTOS TURÍSTICOS.

UNIDADES TEMÁTICAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN (5)

UT N.º 1 — VISIBILIDAD DIGITAL TURÍSTICA CON IA

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
4	4	8

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	8

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) DIAGNÓSTICO DEL ECOSISTEMA DIGITAL TURÍSTICO Y MAPEO DE HERRAMIENTAS DE IA PARA OPTIMIZAR LA VISIBILIDAD DE DESTINOS, SERVICIOS Y EXPERIENCIAS.
2) CONFIGURACIÓN DE HERRAMIENTAS DE IA GENERATIVA PARA APOYAR ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL TURÍSTICO.
3) DISEÑO DE FLUJOS DE TRABAJO ENTRE PLATAFORMAS DE IA Y CANALES DIGITALES PARA AUTOMATIZAR CAMPAÑAS DIRIGIDAS AL VIAJERO NACIONAL E INTERNACIONAL.
4) ANÁLISIS DE MÉTRICAS DE CAMPAÑAS ASISTIDAS POR IA MEDIANTE DASHBOARDS PARA LA TOMA DE DECISIONES EN MARKETING TURÍSTICO.
5) IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS SEO Y SEM POTENCIADAS CON IA PARA AUMENTAR CONVERSIÓN Y VISIBILIDAD DE EMPRESAS TURÍSTICAS.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE OPTIMIZAR LA VISIBILIDAD DIGITAL DE DESTINOS, SERVICIOS Y EXPERIENCIAS TURÍSTICAS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, ANÁLISIS DE AUDIENCIAS, CONFIGURACIÓN DE FLUJOS DE TRABAJO DIGITALES, ESTRATEGIAS SEO/SEM, CAMPAÑAS DIGITALES Y MÉTRICAS DE POSICIONAMIENTO, EN EMPRESAS TURÍSTICAS, MIPYMES Y SERVICIOS ASOCIADOS DEL ECOSISTEMA CAMACOES.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

INFOGRAFÍA | LECTURA DE TEXTOS | TAREAS INDIVIDUALES | MAPAS CONCEPTUALES | FORO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 2 — NARRATIVA Y CONTENIDOS TURÍSTICOS CON IA GENERATIVA

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
4	4	8

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	8

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) ESTRUCTURACIÓN DE BRIEFS PARA LA GENERACIÓN AUTOMATIZADA DE CONTENIDOS TURÍSTICOS SEGÚN SEGMENTO, CANAL Y PROPÓSITO COMERCIAL.
2) PRODUCCIÓN DE CONTENIDOS MULTIMODALES —TEXTO, IMAGEN Y VIDEO CORTO— CON IA GENERATIVA APLICADA A DESTINOS Y SERVICIOS TURÍSTICOS.
3) EDICIÓN Y VALIDACIÓN DE CONTENIDOS GENERADOS POR IA PARA GARANTIZAR COHERENCIA DE

MARCA, VERACIDAD Y CUMPLIMIENTO ÉTICO.
4) CONSTRUCCIÓN DE CALENDARIOS EDITORIALES DINÁMICOS CON IA PARA OPTIMIZAR FRECUENCIA, FORMATO E IMPACTO EN REDES Y PLATAFORMAS DE VIAJE.
5) MEDICIÓN DEL DESEMPEÑO DE CONTENIDOS MEDIANTE INDICADORES DE ENGAGEMENT, ALCANCE Y CONVERSIÓN AJUSTADOS A MIPYMES TURÍSTICAS.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE CREAR CONTENIDOS TURÍSTICOS DIGITALES ORIENTADOS A PROMOCIÓN, POSICIONAMIENTO Y CONVERSIÓN, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE IA GENERATIVA, ESTRUCTURACIÓN DE BRIEFS, STORYTELLING TURÍSTICO, PRODUCCIÓN DE TEXTOS, IMÁGENES Y VIDEOS, CALENDARIOS EDITORIALES, ADAPTACIÓN POR CANAL Y MEDICIÓN DE DESEMPEÑO, EN PROCESOS DE MARKETING, COMUNICACIÓN Y PROMOCIÓN DE DESTINOS, SERVICIOS Y EXPERIENCIAS TURÍSTICAS.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

INFOGRAFÍA | LECTURA DE TEXTOS | TAREAS INDIVIDUALES | MAPAS CONCEPTUALES | FORO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 3 — SEGMENTACIÓN PREDICTIVA Y CONVERSIÓN TURÍSTICA

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
4	4	8

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	8

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) CONSTRUCCIÓN DE PERFILES DE CLIENTE TURÍSTICO MEDIANTE SEGMENTACIÓN CON IA A PARTIR DE COMPORTAMIENTO DIGITAL, PREFERENCIAS Y PATRONES DE COMPRA.
2) CONFIGURACIÓN DE EMBUDOS DE VENTAS AUTOMATIZADOS CON CRM POTENCIADO POR IA PARA CALIFICAR, NUTRIR Y CONVERTIR PROSPECTOS TURÍSTICOS.
3) DISEÑO DE SECUENCIAS DE COMUNICACIÓN PERSONALIZADA —EMAIL, WHATSAPP BUSINESS Y CHATBOTS—PARA CONSULTAS, RESERVAS, PAQUETES, EXPERIENCIAS Y SERVICIOS TURÍSTICOS.
4) APLICACIÓN DE MODELOS PREDICTIVOS DE IA PARA ANTICIPAR DEMANDA, OPTIMIZAR PRECIOS DINÁMICOS Y PRIORIZAR SEGMENTOS RENTABLES.
5) EVALUACIÓN DE FLUJOS COMERCIALES MEDIANTE KPIS DE CONVERSIÓN, COSTO POR ADQUISICIÓN Y RETORNO SOBRE INVERSIÓN.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE SEGMENTAR PÚBLICOS Y GESTIONAR OPORTUNIDADES DE CONVERSIÓN TURÍSTICA, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS DE IA, ANÁLISIS BÁSICO DE DATOS, PERFILES DE VIAJERO, EMBUDOS DE VENTA, CRM BÁSICO, AUTOMATIZACIÓN DE SEGUIMIENTOS, MODELOS PREDICTIVOS E INDICADORES COMERCIALES, EN PROCESOS DE VENTAS, RESERVAS, PROSPECCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y FIDELIZACIÓN TURÍSTICA.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

INFOGRAFÍA | LECTURA DE TEXTOS | TAREAS INDIVIDUALES | MAPAS CONCEPTUALES | FORO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 4 — EXPERIENCIA DEL VIAJERO ASISTIDA POR IA

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
4	4	8

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	8

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) DISEÑO DE ARQUITECTURAS DE AUTOMATIZACIÓN PARA GESTIONAR EL CICLO DEL VIAJERO — PREVENTA A POSVENTA— USANDO IA CONVERSACIONAL.
2) IMPLEMENTACIÓN DE CHATBOTS Y ASISTENTES VIRTUALES EN TURISMO PARA RESOLVER CONSULTAS, GESTIONAR RESERVAS Y PERSONALIZAR RECOMENDACIONES.
3) INTEGRACIÓN DE ANÁLISIS DE SENTIMIENTO Y ESCUCHA DIGITAL CON IA PARA DETECTAR OPORTUNIDADES DE MEJORA EN LA EXPERIENCIA TURÍSTICA.
4) AUTOMATIZACIÓN DE SEGUIMIENTO POSVENTA Y FIDELIZACIÓN MEDIANTE IA QUE SEGMENTA AL VIAJERO SEGÚN HISTORIAL E INTERACCIONES.
5) AUDITORÍA DIGITAL APLICANDO INDICADORES DE SATISFACCIÓN, NPS AUTOMATIZADO Y ANÁLISIS DE RESEÑAS CON IA PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE GESTIONAR LA EXPERIENCIA DEL VIAJERO ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DEL SERVICIO TURÍSTICO, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE IA CONVERSACIONAL, CHATBOTS, ASISTENTES VIRTUALES, BASES DE CONOCIMIENTO, PROTOCOLOS DE RESPUESTA, ANÁLISIS DE RESEÑAS, MEDICIÓN DE SATISFACCIÓN Y PERSONALIZACIÓN DE RECOMENDACIONES, EN PROCESOS DE ATENCIÓN AL CLIENTE, INFORMACIÓN TURÍSTICA, SERVICIO, SOPORTE Y FIDELIZACIÓN.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

INFOGRAFÍA | LECTURA DE TEXTOS | TAREAS INDIVIDUALES | MAPAS CONCEPTUALES | FORO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 5 — ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS, ECONOMÍA POPULAR Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

ARTICULACIÓN CON EL TERRITORIO

Articulación: ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS, ECONOMÍA POPULAR Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
4	4	8

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.3 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	8

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) IDENTIFICACIÓN DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS DEL TURISMO COLOMBIANO Y SU ARTICULACIÓN CON LA ECONOMÍA POPULAR PARA FORTALECER MIPYMES TERRITORIALES.
2) APLICACIÓN DE IA PARA MAPEAR ACTORES DEL ECOSISTEMA TURÍSTICO LOCAL, DETECTAR CUELLOS DE BOTELLA Y DISEÑAR ESTRATEGIAS DE INTEGRACIÓN PRODUCTIVA.
3) FORMULACIÓN DE PROPUESTAS DE VALOR COLECTIVAS QUE ARTICULEN TRANSFORMACIÓN DIGITAL CON DESARROLLO ECONÓMICO INCLUSIVO DE DESTINOS TURÍSTICOS.
4) EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE LAS COMPETENCIAS ADQUIRIDAS SOBRE LA PRODUCTIVIDAD, FORMALIZACIÓN E INNOVACIÓN DE EMPRESAS PARTICIPANTES.
5) CONSTRUCCIÓN DE UNA RUTA DE APLICACIÓN DE IA COMERCIAL PARA FORTALECER PRODUCTIVIDAD, ARTICULACIÓN TERRITORIAL, INNOVACIÓN Y COMPETITIVIDAD TURÍSTICA.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE ARTICULAR ACCIONES COMERCIALES CON ENCADENAMIENTOS TURÍSTICOS Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS DE IA PARA MAPEO DE ACTORES, IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES, ESTRUCTURACIÓN DE PROPUESTAS DE VALOR COLECTIVAS, ORGANIZACIÓN DE INFORMACIÓN COMERCIAL Y CONSTRUCCIÓN DE RUTAS DE APLICACIÓN DE IA, EN HOTELES, AGENCIAS, OPERADORES, SERVICIOS COMPLEMENTARIOS, MIPYMES, ECONOMÍA POPULAR Y ACTORES TERRITORIALES VINCULADOS A LA CADENA TURÍSTICA.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

INFOGRAFÍA | LECTURA DE TEXTOS | TAREAS INDIVIDUALES | MAPAS CONCEPTUALES | FORO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

ALINEACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RETO NACIONAL

TECNOLOGÍAS DIGITALES, INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD (BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO, COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA 2022 – 2026)

COMPONENTE ESTRATÉGICO

USO CONCRETO Y APLICABLE DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL.

JUSTIFICACIÓN DE LA ALINEACIÓN

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN SE ALINEA DE MANERA DIRECTA Y ESTRATÉGICA CON EL RETO NACIONAL DE "TECNOLOGÍAS DIGITALES, INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD" Y EL COMPONENTE DE "USO CONCRETO Y APLICABLE DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL". ESTA PROPUESTA PEDAGÓGICA RESPONDE DIRECTAMENTE AL CIERRE DE LA BRECHA DENOMINADA "IA PARA MARKETING Y VENTAS: APLICACIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA OPTIMIZAR VENTAS, REDACCIÓN Y ATENCIÓN TÉCNICA", PRIORIZADA POR UN CONTUNDENTE SESENTA Y SEIS POR CIENTO (66%) DE LOS PARTICIPANTES EN EL DIAGNÓSTICO SECTORIAL DE CAMACOES. EL PROGRAMA ATIENDE CON TOTAL RIGUROSIDAD A LAS NECESIDADES CRÍTICAS DE ADAPTACIÓN TECNOLÓGICA EXPUESTAS POR LA COMISIÓN DE IA DE CAMACOES Y SU INFORME SECTORIAL IA 2025, ABORDANDO DE MANERA PRÁCTICA LOS DESAFÍOS DE COMPETITIVIDAD DIGITAL, LA GENERACIÓN DE VALOR AGREGADO Y EL FORTALECIMIENTO DE HABILIDADES DE FRONTERA EN EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO, CON ESPECIAL ÉNFASIS EN EL TEJIDO ASOCIATIVO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES).

LA COHERENCIA E INTEGRACIÓN CON EL COMPONENTE ESTRATÉGICO SE DESPLIEGAN SISTEMÁTICAMENTE A LO LARGO DE CINCO UNIDADES DE APRENDIZAJE TÉCNICO DE ALTO IMPACTO. LA UNIDAD 1 FUNDAMENTA LA VISIBILIDAD DIGITAL TURÍSTICA MEDIANTE LA CONFIGURACIÓN DE FLUJOS AUTOMATIZADOS DE IA Y LA OPTIMIZACIÓN AVANZADA DE POSICIONAMIENTO SEO Y SEM PARA CAPTAR VIAJEROS NACIONALES E INTERNACIONALES. LA UNIDAD 2 PROFUNDIZA EN EL USO DE HERRAMIENTAS DE IA GENERATIVA PARA LA PRODUCCIÓN ESTRUCTURADA Y MULTIMODAL DE CONTENIDOS DE ALTA CALIDAD (TEXTO, IMÁGENES Y VIDEO CORTO), GARANTIZANDO DIRECTRICES DE MARCA, VERACIDAD Y PRINCIPIOS ÉTICOS. LA UNIDAD 3 ENSEÑA EL DISEÑO DE MODELOS PREDICTIVOS DE SEGMENTACIÓN, GESTIÓN PREDICTIVA DE DEMANDA Y FIJACIÓN DINÁMICA DE PRECIOS, APOYÁNDOSE EN LA INTEGRACIÓN DE FLUJOS ÁGILES EN PLATAFORMAS CRM. LA UNIDAD 4 SE ENFOCA EN LA OPTIMIZACIÓN DE LA EXPERIENCIA DEL VIAJERO A TRAVÉS DE LA ARQUITECTURA Y EL ENTRENAMIENTO DE ASISTENTES VIRTUALES Y CHATBOTS CONVERSACIONALES BASADOS EN ANÁLISIS DE SENTIMIENTOS. FINALMENTE, LA UNIDAD 5 CIERRA EL CICLO CAPACITANDO EN EL MAPEO DE ACTORES LOCALES Y EL DISEÑO DE RUTAS TECNOLÓGICAS COMERCIALES QUE ARTICULEN LA CADENA DE VALOR TURÍSTICA REGIONAL CON LA ECONOMÍA POPULAR.

ESTA TRANSFERENCIA DE CAPACIDADES DE COMPUTACIÓN COGNITIVA FOMENTA DE FORMA DECIDIDA LA PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD DE LOS AFILIADOS. AL CAPACITAR INTEGRALMENTE A LOS NIVELES OPERATIVO, MEDIO Y ALTA DIRECCIÓN EN EL USO APLICADO DE LA IA EN SU RUTINA LABORAL, SE ELIMINAN INEFICIENCIAS DE COMUNICACIÓN, SE AUTOMATIZAN FLUJOS OPERATIVOS CRÍTICOS DE RESERVA Y SOPORTE, Y SE POTENCIA LA CONVERSIÓN DIGITAL DE PROSPECTOS. LA ACCIÓN DE FORMACIÓN IMPULSA EL

DESARROLLO ECONÓMICO TERRITORIAL Y LA INCLUSIÓN SOCIAL AL ARTICULAR LOS DIFERENTES ESLABONES DEL SECTOR TURÍSTICO COLOMBIANO, CONSOLIDANDO UN ECOSISTEMA COMERCIAL MODERNO, ARTICULADO Y ALTAMENTE COMPETITIVO FRENTE A LOS RETOS DEL MERCADO GLOBAL.

JUSTIFICACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN “MARKETING TURÍSTICO INTELIGENTE CON IA: VISIBILIDAD, CONVERSIÓN Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO” SE CONSOLIDA COMO UNA PROPUESTA DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA (FCE) AL ESTRUCTURAR UNA TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA AVANZADA QUE MODERNIZARÁ DIRECTAMENTE LAS COMPETENCIAS DEL TALENTO HUMANO DEL SECTOR. ANTE LA APREMIANTE BRECHA DE ASIMILACIÓN DE TECNOLOGÍAS EMERGENTES EVIDENCIADA EN EL DIAGNÓSTICO DE CAMACOES, DONDE EL SESENTA Y SEIS POR CIENTO (66%) DE LOS ENCUESTADOS CATALOGÓ COMO PRIORIDAD EL USO ESTRATÉGICO DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL, ESTA ACCIÓN PROPONE UN ESQUEMA DE ENTRENAMIENTO ESPECIALIZADO Y CON UN DISEÑO CURRICULAR ADAPTADO A LAS NECESIDADES DE LA CADENA DE VALOR TURÍSTICA. EL PROGRAMA ESPECIALIZA TRANSVERSALMENTE A LOS NIVELES OPERATIVO, MEDIO Y DIRECTIVO DEL BANCO DE OCCIDENTE, DEL ECOSISTEMA DE CAMACOES Y DE MÚLTIPLES PRESTADORES TURÍSTICOS ALIADOS, POTENCIANDO OCUPACIONES ESPECÍFICAS ALINEADAS CON LA CLASIFICACIÓN ÚNICA DE OCUPACIONES PARA COLOMBIA (CUOC), COMO COORDINADORES, PROMOTORES DE SERVICIOS, AGENTES DE VIAJES, ANFITRIONES Y GESTORES COMERCIALES.

EL NIVEL DE ESPECIALIZACIÓN TÉCNICA Y RIGOR METODOLÓGICO SE CONSOLIDA A TRAVÉS DE LA PROFUNDIDAD DE SUS CINCO UNIDADES DE APRENDIZAJE. LA UNIDAD 1 VA MÁS ALLÁ DE LA PROMOCIÓN BÁSICA AL ESTRUCTURAR FLUJOS AUTOMATIZADOS DE VISIBILIDAD DIGITAL Y ANALÍTICA DE DATOS EN TIEMPO REAL MEDIANTE CUADROS DE MANDO INTERACTIVOS POTENCIADOS POR ALGORITMOS PREDICTIVOS. LA UNIDAD 2 DESARROLLA CAPACIDADES DE ALTA EXIGENCIA TÉCNICA EN LA ESTRUCTURACIÓN DE INSTRUCCIONES DE INGENIERÍA DE PROMPTS MULTIMODALES PARA LA CREACIÓN ÁGIL DE ACTIVOS MULTIMEDIA ATRACTIVOS Y CALENDARIZACIONES INTELIGENTES QUE CUIDEN LA REPUTACIÓN DIGITAL CORPORATIVA. LA UNIDAD 3 DOTA DE DESTREZAS PARA LA CONFIGURACIÓN DE SEGMENTACIONES ALGORÍTMICAS, FLUJOS DE NUTRICIÓN DE BASES DE DATOS DE CLIENTES Y LA APLICACIÓN DE MODELOS DE PRECIOS DINÁMICOS SEGÚN EL COMPORTAMIENTO DIGITAL DE LOS VIAJEROS. LA UNIDAD 4 HABILITA PARA DISEÑAR E IMPLEMENTAR LA ARQUITECTURA LÓGICA DE ASISTENTES CONVERSACIONALES DOTADOS DE CAPACIDADES DE ESCUCHA DIGITAL ACTIVA Y ANALÍTICA PREDICTIVA DE RESEÑAS DE CLIENTES. POR ÚLTIMO, LA UNIDAD 5 TRANSFIERE METODOLOGÍAS PARA MAPEAR ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS Y DISEÑAR PLANES INTEGRALES DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL.

ESTE SOFISTICADO ACERVO DE CONOCIMIENTOS IMPULSA SIGNIFICATIVAMENTE LA PRODUCTIVIDAD LABORAL Y ACELERA LOS PROCESOS DE MODERNIZACIÓN DIGITAL EN LAS EMPRESAS COLOMBIANAS DE SERVICIOS. LA ACCIÓN CAPACITA AL TALENTO HUMANO NO SOLO PARA OPERAR APLICACIONES, SINO PARA CONCEBIR, SUPERVISAR Y APLICAR LA IA DE FORMA ÉTICA, SEGURA Y ORIENTADA A LOS RESULTADOS COMERCIALES DEL SECTOR TURÍSTICO. AL INTEGRAR LOS FLUJOS DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA CON EL DESARROLLO INCLUSIVO DE LOS DESTINOS TERRITORIALES, EL PROGRAMA ROBUSTECE EL TEJIDO DE MIPYMES Y ACTORES DE LA ECONOMÍA POPULAR, CUMPLIENDO CABALMENTE CON LOS CRITERIOS EXIGIDOS DE IMPACTO, PERTINENCIA Y ALTA ESPECIALIZACIÓN DEL SENA.

IMPACTO EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR

1. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTARÁ EN CAPACIDAD DE OPTIMIZAR LA VISIBILIDAD DIGITAL DE DESTINOS, SERVICIOS Y EXPERIENCIAS TURÍSTICAS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, ANÁLISIS DE AUDIENCIAS, FLUJOS DE TRABAJO DIGITALES, ESTRATEGIAS SEO/SEM, CAMPAÑAS DIGITALES Y MÉTRICAS DE POSICIONAMIENTO, EN EMPRESAS TURÍSTICAS, MIPYMES Y SERVICIOS ASOCIADOS DEL ECOSISTEMA CAMACOES. ESTO INCIDIRÁ POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE LE PERMITIRÁ MEJORAR LA PRESENCIA DIGITAL DE LA OFERTA TURÍSTICA, IDENTIFICAR PÚBLICOS DE MAYOR INTERÉS, PRIORIZAR CANALES DE PROMOCIÓN Y TOMAR DECISIONES CON BASE EN INFORMACIÓN COMERCIAL. FAVORECE LA APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS EN TAREAS COMO AJUSTAR CAMPAÑAS DIGITALES, ANALIZAR MÉTRICAS DE ALCANCE Y CONVERSIÓN, MEJORAR PUBLICACIONES COMERCIALES Y OPTIMIZAR LA VISIBILIDAD DE SERVICIOS TURÍSTICOS EN CANALES DIGITALES.
2. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTARÁ EN CAPACIDAD DE CREAR CONTENIDOS TURÍSTICOS DIGITALES ORIENTADOS A PROMOCIÓN, POSICIONAMIENTO Y CONVERSIÓN, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE IA GENERATIVA, ESTRUCTURACIÓN DE BRIEFS, STORYTELLING TURÍSTICO, PRODUCCIÓN DE TEXTOS, IMÁGENES Y VIDEOS, CALENDARIOS EDITORIALES, ADAPTACIÓN POR CANAL Y MEDICIÓN DE DESEMPEÑO, EN PROCESOS DE MARKETING, COMUNICACIÓN Y PROMOCIÓN DE DESTINOS, SERVICIOS Y EXPERIENCIAS TURÍSTICAS. ESTO INCIDIRÁ POSITIVAMENTE EN SU DESEMPEÑO PORQUE REDUCIRÁ TIEMPOS DE PRODUCCIÓN DE CONTENIDOS, MEJORARÁ LA COHERENCIA DE LOS MENSAJES, FORTALECERÁ LA NARRATIVA TURÍSTICA Y FACILITARÁ LA DIFERENCIACIÓN DE LA OFERTA. FAVORECE LA APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS EN TAREAS COMO REDACTAR PIEZAS PROMOCIONALES, CREAR PUBLICACIONES PARA REDES, ESTRUCTURAR CALENDARIOS DE CONTENIDO Y ADAPTAR MENSAJES PARA DISTINTOS TIPOS DE VIAJEROS.
3. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTARÁ EN CAPACIDAD DE SEGMENTAR PÚBLICOS Y GESTIONAR OPORTUNIDADES DE CONVERSIÓN TURÍSTICA, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS DE IA, ANÁLISIS BÁSICO DE DATOS, PERFILES DE VIAJERO, EMBUDOS DE VENTA, CRM BÁSICO, AUTOMATIZACIÓN DE SEGUIMIENTOS, MODELOS PREDICTIVOS E INDICADORES COMERCIALES, EN PROCESOS DE VENTAS, RESERVAS, PROSPECCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y FIDELIZACIÓN TURÍSTICA. ESTO INCIDIRÁ POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE PERMITIRÁ PRIORIZAR PROSPECTOS, PERSONALIZAR OFERTAS, HACER SEGUIMIENTO OPORTUNO A CLIENTES Y MEJORAR LA CONVERSIÓN DE CONSULTAS EN VENTAS O RESERVAS. FAVORECE LA APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS EN TAREAS COMO CONSTRUIR PERFILES DE CLIENTE, ORGANIZAR BASES DE PROSPECTOS, CONFIGURAR SEGUIMIENTOS COMERCIALES Y MEDIR INDICADORES DE CONVERSIÓN.
4. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTARÁ EN CAPACIDAD DE GESTIONAR LA EXPERIENCIA DEL VIAJERO ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DEL SERVICIO TURÍSTICO, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE IA CONVERSACIONAL, CHATBOTS, ASISTENTES VIRTUALES, BASES DE CONOCIMIENTO, PROTOCOLOS DE RESPUESTA, ANÁLISIS DE RESEÑAS, MEDICIÓN DE SATISFACCIÓN Y PERSONALIZACIÓN DE RECOMENDACIONES, EN PROCESOS DE ATENCIÓN AL CLIENTE, INFORMACIÓN TURÍSTICA, SERVICIO, SOPORTE Y FIDELIZACIÓN. ESTO INCIDIRÁ POSITIVAMENTE EN SU DESEMPEÑO PORQUE PERMITIRÁ RESPONDER CON MAYOR OPORTUNIDAD, MEJORAR LA CALIDAD DE LA ATENCIÓN, REDUCIR TAREAS REPETITIVAS Y FORTALECER LA SATISFACCIÓN DEL VIAJERO. FAVORECE LA APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS EN TAREAS COMO DISEÑAR RESPUESTAS ASISTIDAS, ORGANIZAR PREGUNTAS FRECUENTES, ANALIZAR RESEÑAS, PERSONALIZAR RECOMENDACIONES Y HACER SEGUIMIENTO POSVENTA.
5. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTARÁ EN CAPACIDAD DE ARTICULAR ACCIONES COMERCIALES CON ENCADENAMIENTOS TURÍSTICOS Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE

HERRAMIENTAS DE IA PARA MAPEO DE ACTORES, IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES, ESTRUCTURACIÓN DE PROPUESTAS DE VALOR COLECTIVAS, ORGANIZACIÓN DE INFORMACIÓN COMERCIAL Y CONSTRUCCIÓN DE RUTAS DE APLICACIÓN DE IA, EN HOTELES, AGENCIAS, OPERADORES, SERVICIOS COMPLEMENTARIOS, MIPYMES, ECONOMÍA POPULAR Y ACTORES TERRITORIALES VINCULADOS A LA CADENA TURÍSTICA. ESTO INCIDIRÁ POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE FACILITARÁ LA ARTICULACIÓN CON ALIADOS, LA INTEGRACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS, LA IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES COMERCIALES Y LA PROMOCIÓN DE EXPERIENCIAS TERRITORIALES. FAVORECE LA APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS EN TAREAS COMO MAPEAR ACTORES DE CADENA, ORGANIZAR INFORMACIÓN DE ALIADOS, DISEÑAR PROPUESTAS DE VALOR INTEGRADAS Y FORMULAR ACCIONES COMERCIALES CON ENFOQUE TERRITORIAL.. ESTO INCIDIRÁ POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE FACILITARÁ LA ARTICULACIÓN CON ALIADOS, LA INTEGRACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS, LA IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES COMERCIALES Y LA PROMOCIÓN DE EXPERIENCIAS TERRITORIALES. FAVORECE LA APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS EN TAREAS COMO MAPEAR ACTORES DE CADENA, ORGANIZAR INFORMACIÓN DE ALIADOS, DISEÑAR PROPUESTAS DE VALOR INTEGRADAS Y FORMULAR ACCIONES COMERCIALES CON ENFOQUE TERRITORIAL.

IMPACTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

1. LOS DOS PRINCIPALES RESULTADOS DE IMPACTO DE LA FORMACIÓN EN LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS Y DEL GREMIO Y QUE ESTÁN DIRECTAMENTE RELACIONADOS CON ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SON: A) REDUCCIÓN DE TIEMPOS, REPROCESOS Y CARGAS MANUALES EN ACTIVIDADES DE MARKETING TURÍSTICO, GENERACIÓN DE CONTENIDOS, SEGMENTACIÓN DE AUDIENCIAS, PUBLICACIÓN EN CANALES DIGITALES, RESPUESTA A CONSULTAS Y SEGUIMIENTO COMERCIAL, MEDIANTE EL USO DE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA, AUTOMATIZACIÓN BÁSICA, ANÁLISIS DE DATOS Y FLUJOS DIGITALES DE TRABAJO; Y B) MEJORA EN LA EFICIENCIA OPERATIVA DE LOS EQUIPOS DE MARKETING, VENTAS, ATENCIÓN AL VIAJERO, DIRECCIÓN Y TECNOLOGÍA, AL ORGANIZAR INFORMACIÓN COMERCIAL, PRIORIZAR PROSPECTOS, AUTOMATIZAR RESPUESTAS FRECUENTES, ESTRUCTURAR CAMPAÑAS, MEDIR INDICADORES Y GESTIONAR CON MAYOR TRAZABILIDAD LA EXPERIENCIA DEL VIAJERO ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DEL SERVICIO TURÍSTICO. ESTOS RESULTADOS DE PRODUCTIVIDAD ESTÁN ALINEADOS CON EL OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, PORQUE PERMITEN QUE LOS TRABAJADORES APLIQUEN IA EN PROCESOS INTERNOS QUE HOY DEMANDAN TIEMPO, COORDINACIÓN Y CAPACIDAD TÉCNICA. TAMBIÉN SE RELACIONAN DIRECTAMENTE CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS DE VISIBILIDAD DIGITAL TURÍSTICA CON IA, NARRATIVA Y CONTENIDOS TURÍSTICOS CON IA GENERATIVA, SEGMENTACIÓN PREDICTIVA Y CONVERSIÓN TURÍSTICA Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO ASISTIDA POR IA. PARA CAMACOES, ESTE IMPACTO FORTALECE LA CAPACIDAD DEL GREMIO DE TRANSFERIR CONOCIMIENTO PRÁCTICO A EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA, PROMOVIENDO MAYOR EFICIENCIA EN LA GESTIÓN COMERCIAL TURÍSTICA.
2. LOS DOS PRINCIPALES RESULTADOS DE IMPACTO DE LA FORMACIÓN EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS Y DEL GREMIO Y QUE ESTÁN DIRECTAMENTE RELACIONADOS CON ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SON: A) FORTALECIMIENTO DEL POSICIONAMIENTO DIGITAL Y DIFERENCIACIÓN DE DESTINOS, SERVICIOS Y EXPERIENCIAS TURÍSTICAS, MEDIANTE CONTENIDOS MÁS PERTINENTES, NARRATIVAS DE VALOR, SEGMENTACIÓN DE PÚBLICOS NACIONALES E INTERNACIONALES, CAMPAÑAS DIGITALES MEJOR ORIENTADAS Y MAYOR VISIBILIDAD EN CANALES COMERCIALES; Y B) MEJORA DE LA CAPACIDAD DE RESPUESTA, PERSONALIZACIÓN Y FIDELIZACIÓN DEL VIAJERO, MEDIANTE HERRAMIENTAS DE IA CONVERSACIONAL, ANÁLISIS DE PREFERENCIAS, GESTIÓN DE RESEÑAS, RECOMENDACIONES

PERSONALIZADAS Y ARTICULACIÓN DE SERVICIOS COMPLEMENTARIOS DE LA CADENA TURÍSTICA Y DEL TERRITORIO. ESTOS RESULTADOS DE COMPETITIVIDAD ESTÁN ALINEADOS CON EL OBJETIVO DE LA ACCIÓN, SUS UNIDADES TEMÁTICAS Y EL PERFIL DEL BENEFICIARIO PROPUESTO, PORQUE FORTALECEN CAPACIDADES APLICABLES EN TRABAJADORES DE NIVELES OPERATIVO, MEDIO Y ALTA DIRECCIÓN VINCULADOS A MARKETING, VENTAS, DIRECCIÓN, TECNOLOGÍA, ATENCIÓN AL CLIENTE, INFORMACIÓN TURÍSTICA Y GESTIÓN DE EXPERIENCIAS. LA FORMACIÓN PERMITIRÁ QUE LAS EMPRESAS COMPITAN MEJOR EN MERCADOS NACIONALES E INTERNACIONALES, INCREMENTEN SU CAPACIDAD DE ATRACCIÓN Y CONVERSIÓN, MEJOREN LA EXPERIENCIA DEL VIAJERO Y FORTALEZCAN ENCADENAMIENTOS TURÍSTICOS. PARA CAMACOES, ESTOS RESULTADOS APORTAN AL CUMPLIMIENTO DE SU ROL GREMIAL DE PROMOVER RELACIONES ECONÓMICAS, COMERCIALES Y TURÍSTICAS ENTRE ESPAÑA Y COLOMBIA, IMPULSAR TRANSFORMACIÓN DIGITAL, INNOVACIÓN, INTERNACIONALIZACIÓN, DESARROLLO REGIONAL Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL EN SU ECOSISTEMA EMPRESARIAL.

COBERTURA — LUGARES DE EJECUCIÓN (12 GRUPOS)

Grupo 1

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOGOTÁ D.C	50

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ, ANTIOQUIA, BOLÍVAR, BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, CUNDINAMARCA., MAGDALENA, QUINDÍO, RISARALDA, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA COBERTURA RESPONDE AL CARÁCTER GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, Y A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES DIGITALES EN DEPTOS CON DINÁMICAS TURÍSTICAS, EMPRESARIALES, CCIALES Y DE SERVICIOS ASOCIADAS A LA CADENA DE VALOR DEL TURISMO.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE LLEGAR SIMULTÁNEAMENTE A TRABAJADORES UBICADOS EN DISTINTOS TERRITORIOS, SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO LA PARTICIPACIÓN DE HOTELES, AGENCIAS DE VIAJE, OPERADORES TURÍST., SERVICIOS GASTRONÓMICOS, TRANSPORTE, GUÍAS, EMPRESAS DE EVENTOS, CCIO, SERVICIOS COMPLEMENTARIOS, MIPYMES Y ACTORES TERRITORIALES VINCULADOS AL ECOSISTEMA TURÍSTICO. ESTO ES PERTINENTE PORQUE LA PROMOCIÓN, CCIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO DEPENDEN DE UNA CADENA PRODUCTIVA AMPLIA, DONDE CADA ACTOR REQUIERE MEJORAR SU VISIBILIDAD DIGITAL, ATRAER PÚBLICOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES Y FIDELIZAR CLIENTES.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPTOS SE RELACIONA CON LA VOCACIÓN TURÍSTICA Y EMPRESARIAL DE LOS TERRITORIOS PRIORIZADOS, ASÍ COMO CON LA EXPERIENCIA DE CAMACOES EN AF, PROMOCIÓN CCIAL, RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL Y ARTICULACIÓN TERRITORIAL. BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA ACTÚAN COMO NODO INSTITUCIONAL, EMPRESARIAL Y DE CONEXIÓN CON AGENCIAS, OPERADORES Y ALIADOS; ANTIOQUIA, VALLE DEL CAUCA, BOLÍVAR, MAGDALENA Y SANTANDER CONCENTRAN DINÁMICAS RELEVANTES DE TURISMO, CCIO, SERVICIOS Y PROMOCIÓN TERRITORIAL; MIENTRAS QUE BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, QUINDÍO Y RISARALDA FORTALECEN EL ALCANCE HACIA DESTINOS CULTURALES, RURALES, CAFETEROS, COMUNITARIOS Y DE NATURALEZA, DONDE LA DIGITALIZACIÓN

CCIAL PUEDE AMPLIAR MCDOS Y MEJORAR COMPETITIVIDAD.

LA PERTINENCIA DE LA ACCIÓN SE REFUERZA CON EL ACERCAMIENTO ESTRATÉGICO DE CAMACOES CON EL VICEMINISTERIO DE TURISMO, ORIENTADO A TURISMO SOSTENIBLE, TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL SECTOR, DINAMIZACIÓN DE DESTINOS, INNOVACIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD, FORTALECIMIENTO DE MIPYMES Y EMPRENDIMIENTOS TURÍSTICOS. ADEMÁS, CAMACOES HA DESARROLLADO ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN TURÍSTICA Y GASTRONÓMICA CON AGENCIAS, TOUROPERADORES, INSTITUCIONES Y MEDIOS, COMO LA CAMPAÑA DE ARAGÓN EN BTÁ Y MEDELLÍN, QUE EVIDENCIA SU CAPACIDAD PARA ARTICULAR ACTORES DE LA CDNA TURÍSTICA Y GENERAR EXPERIENCIAS DE ALTO IMPACTO.

DURANTE LA FORMACIÓN, LOS PARTICIPANTES APLICARÁN HERRAMIENTAS DE IA PARA OPTIMIZAR VISIBILIDAD DIGITAL, CREAR CONTENIDOS TURÍSTICOS, SEGMENTAR PÚBLICOS, GESTIONAR EMBUDOS DE VENTA, AUTOMATIZAR SEGUIMIENTOS, IMPLEMENTAR ASISTENTES CONVERSACIONALES, MEDIR SATISFACCIÓN ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DEL SERVICIO TURÍSTICO.

EN CONSECUENCIA, LA AF FORTALECERÁ LA COMPETITIVIDAD TURÍSTICA TERRITORIAL AL MEJORAR LA CAPACIDAD DE EMPRESAS Y ACTORES DE LA CADENA PARA PROMOCIONAR DESTINOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES CCIALES, ELEVAR LA EXPERIENCIA DEL VIAJERO Y ARTICULAR PROPUESTAS DE VALOR COLECTIVAS CON APOYO DE IA.

Grupo 2

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOGOTÁ D.C	20
CAUCA	30

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ, ANTIOQUIA, BOLÍVAR, BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, CUNDINAMARCA., MAGDALENA, QUINDÍO, RISARALDA, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA COBERTURA RESPONDE AL CARÁCTER GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, Y A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES DIGITALES EN DEPTOS CON DINÁMICAS TURÍSTICAS, EMPRESARIALES, CCIALES Y DE SERVICIOS ASOCIADAS A LA CADENA DE VALOR DEL TURISMO.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE LLEGAR SIMULTÁNEAMENTE A TRABAJADORES UBICADOS EN DISTINTOS TERRITORIOS, SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO LA PARTICIPACIÓN DE HOTELES, AGENCIAS DE VIAJE, OPERADORES TURÍST., SERVICIOS GASTRONÓMICOS, TRANSPORTE, GUÍAS, EMPRESAS DE EVENTOS, CCIO, SERVICIOS COMPLEMENTARIOS, MIPYMES Y ACTORES TERRITORIALES VINCULADOS AL ECOSISTEMA TURÍSTICO. ESTO ES PERTINENTE PORQUE LA PROMOCIÓN, CCIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO DEPENDEN DE UNA CADENA PRODUCTIVA AMPLIA, DONDE CADA ACTOR REQUIERE MEJORAR SU VISIBILIDAD DIGITAL, ATRAER PÚBLICOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES Y FIDELIZAR CLIENTES.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPTOS SE RELACIONA CON LA VOCACIÓN TURÍSTICA Y EMPRESARIAL DE LOS TERRITORIOS PRIORIZADOS, ASÍ COMO CON LA EXPERIENCIA DE CAMACOES EN AF, PROMOCIÓN CCIAL, RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL Y ARTICULACIÓN TERRITORIAL. BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA ACTÚAN

COMO NODO INSTITUCIONAL, EMPRESARIAL Y DE CONEXIÓN CON AGENCIAS, OPERADORES Y ALIADOS; ANTIOQUIA, VALLE DEL CAUCA, BOLÍVAR, MAGDALENA Y SANTANDER CONCENTRAN DINÁMICAS RELEVANTES DE TURISMO, CCIO, SERVICIOS Y PROMOCIÓN TERRITORIAL; MIENTRAS QUE BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, QUINDÍO Y RISARALDA FORTALECEN EL ALCANCE HACIA DESTINOS CULTURALES, RURALES, CAFETEROS, COMUNITARIOS Y DE NATURALEZA, DONDE LA DIGITALIZACIÓN CCIAL PUEDE AMPLIAR MCDOS Y MEJORAR COMPETITIVIDAD.

LA PERTINENCIA DE LA ACCIÓN SE REFUERZA CON EL ACERCAMIENTO ESTRATÉGICO DE CAMACOES CON EL VICEMINISTERIO DE TURISMO, ORIENTADO A TURISMO SOSTENIBLE, TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL SECTOR, DINAMIZACIÓN DE DESTINOS, INNOVACIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD, FORTALECIMIENTO DE MIPYMES Y EMPRENDIMIENTOS TURÍSTICOS. ADEMÁS, CAMACOES HA DESARROLLADO ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN TURÍSTICA Y GASTRONÓMICA CON AGENCIAS, TOUROPERADORES, INSTITUCIONES Y MEDIOS, COMO LA CAMPAÑA DE ARAGÓN EN BTÁ Y MEDELLÍN, QUE EVIDENCIA SU CAPACIDAD PARA ARTICULAR ACTORES DE LA CDNA TURÍSTICA Y GENERAR EXPERIENCIAS DE ALTO IMPACTO.

DURANTE LA FORMACIÓN, LOS PARTICIPANTES APLICARÁN HERRAMIENTAS DE IA PARA OPTIMIZAR VISIBILIDAD DIGITAL, CREAR CONTENIDOS TURÍSTICOS, SEGMENTAR PÚBLICOS, GESTIONAR EMBUDOS DE VENTA, AUTOMATIZAR SEGUIMIENTOS, IMPLEMENTAR ASISTENTES CONVERSACIONALES, MEDIR SATISFACCIÓN ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DEL SERVICIO TURÍSTICO.

EN CONSECUENCIA, LA AF FORTALECERÁ LA COMPETITIVIDAD TURÍSTICA TERRITORIAL AL MEJORAR LA CAPACIDAD DE EMPRESAS Y ACTORES DE LA CADENA PARA PROMOCIONAR DESTINOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES CCIALES, ELEVAR LA EXPERIENCIA DEL VIAJERO Y ARTICULAR PROPUESTAS DE VALOR COLECTIVAS CON APOYO DE IA.

Grupo 3

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOGOTÁ D.C	50

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ, ANTIOQUIA, BOLÍVAR, BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, CUNDINAMARCA., MAGDALENA, QUINDÍO, RISARALDA, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA COBERTURA RESPONDE AL CARÁCTER GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, Y A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES DIGITALES EN DEPTOS CON DINÁMICAS TURÍSTICAS, EMPRESARIALES, CCIALES Y DE SERVICIOS ASOCIADAS A LA CADENA DE VALOR DEL TURISMO.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE LLEGAR SIMULTÁNEAMENTE A TRABAJADORES UBICADOS EN DISTINTOS TERRITORIOS, SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO LA PARTICIPACIÓN DE HOTELES, AGENCIAS DE VIAJE, OPERADORES TURÍST., SERVICIOS GASTRONÓMICOS, TRANSPORTE, GUÍAS, EMPRESAS DE EVENTOS, CCIO, SERVICIOS COMPLEMENTARIOS, MIPYMES Y ACTORES TERRITORIALES VINCULADOS AL ECOSISTEMA TURÍSTICO. ESTO ES PERTINENTE PORQUE LA PROMOCIÓN, CCIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO DEPENDEN DE UNA CADENA PRODUCTIVA AMPLIA, DONDE CADA ACTOR REQUIERE MEJORAR SU VISIBILIDAD DIGITAL, ATRAER PÚBLICOS,

CONVERTIR OPORTUNIDADES Y FIDELIZAR CLIENTES.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPTOS SE RELACIONA CON LA VOCACIÓN TURÍSTICA Y EMPRESARIAL DE LOS TERRITORIOS PRIORIZADOS, ASÍ COMO CON LA EXPERIENCIA DE CAMACOES EN AF, PROMOCIÓN CCIAL, RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL Y ARTICULACIÓN TERRITORIAL. BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA ACTÚAN COMO NODO INSTITUCIONAL, EMPRESARIAL Y DE CONEXIÓN CON AGENCIAS, OPERADORES Y ALIADOS; ANTIOQUIA, VALLE DEL CAUCA, BOLÍVAR, MAGDALENA Y SANTANDER CONCENTRAN DINÁMICAS RELEVANTES DE TURISMO, CCIO, SERVICIOS Y PROMOCIÓN TERRITORIAL; MIENTRAS QUE BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, QUINDÍO Y RISARALDA FORTALECEN EL ALCANCE HACIA DESTINOS CULTURALES, RURALES, CAFETEROS, COMUNITARIOS Y DE NATURALEZA, DONDE LA DIGITALIZACIÓN CCIAL PUEDE AMPLIAR MCDOS Y MEJORAR COMPETITIVIDAD.

LA PERTINENCIA DE LA ACCIÓN SE REFUERZA CON EL ACERCAMIENTO ESTRATÉGICO DE CAMACOES CON EL VICEMINISTERIO DE TURISMO, ORIENTADO A TURISMO SOSTENIBLE, TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL SECTOR, DINAMIZACIÓN DE DESTINOS, INNOVACIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD, FORTALECIMIENTO DE MIPYMES Y EMPRENDIMIENTOS TURÍSTICOS. ADEMÁS, CAMACOES HA DESARROLLADO ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN TURÍSTICA Y GASTRONÓMICA CON AGENCIAS, TOUROPERADORES, INSTITUCIONES Y MEDIOS, COMO LA CAMPAÑA DE ARAGÓN EN BTÁ Y MEDELLÍN, QUE EVIDENCIA SU CAPACIDAD PARA ARTICULAR ACTORES DE LA CDNA TURÍSTICA Y GENERAR EXPERIENCIAS DE ALTO IMPACTO.

DURANTE LA FORMACIÓN, LOS PARTICIPANTES APLICARÁN HERRAMIENTAS DE IA PARA OPTIMIZAR VISIBILIDAD DIGITAL, CREAR CONTENIDOS TURÍSTICOS, SEGMENTAR PÚBLICOS, GESTIONAR EMBUDOS DE VENTA, AUTOMATIZAR SEGUIMIENTOS, IMPLEMENTAR ASISTENTES CONVERSACIONALES, MEDIR SATISFACCIÓN ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DEL SERVICIO TURÍSTICO.

EN CONSECUENCIA, LA AF FORTALECERÁ LA COMPETITIVIDAD TURÍSTICA TERRITORIAL AL MEJORAR LA CAPACIDAD DE EMPRESAS Y ACTORES DE LA CADENA PARA PROMOCIONAR DESTINOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES CCIALES, ELEVAR LA EXPERIENCIA DEL VIAJERO Y ARTICULAR PROPUESTAS DE VALOR COLECTIVAS CON APOYO DE IA.

Grupo 4

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
ANTIOQUIA	50

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ, ANTIOQUIA, BOLÍVAR, BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, CUNDINAMARCA., MAGDALENA, QUINDÍO, RISARALDA, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA COBERTURA RESPONDE AL CARÁCTER GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, Y A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES DIGITALES EN DEPTOS CON DINÁMICAS TURÍSTICAS, EMPRESARIALES, CCIALES Y DE SERVICIOS ASOCIADAS A LA CADENA DE VALOR DEL TURISMO.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE LLEGAR SIMULTÁNEAMENTE A TRABAJADORES UBICADOS EN DISTINTOS TERRITORIOS, SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO LA PARTICIPACIÓN

DE HOTELES, AGENCIAS DE VIAJE, OPERADORES TURÍST., SERVICIOS GASTRONÓMICOS, TRANSPORTE, GUÍAS, EMPRESAS DE EVENTOS, CCIO, SERVICIOS COMPLEMENTARIOS, MIPYMES Y ACTORES TERRITORIALES VINCULADOS AL ECOSISTEMA TURÍSTICO. ESTO ES PERTINENTE PORQUE LA PROMOCIÓN, CCIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO DEPENDEN DE UNA CADENA PRODUCTIVA AMPLIA, DONDE CADA ACTOR REQUIERE MEJORAR SU VISIBILIDAD DIGITAL, ATRAER PÚBLICOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES Y FIDELIZAR CLIENTES.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPTOS SE RELACIONA CON LA VOCACIÓN TURÍSTICA Y EMPRESARIAL DE LOS TERRITORIOS PRIORIZADOS, ASÍ COMO CON LA EXPERIENCIA DE CAMACOES EN AF, PROMOCIÓN CCIAL, RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL Y ARTICULACIÓN TERRITORIAL. BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA ACTÚAN COMO NODO INSTITUCIONAL, EMPRESARIAL Y DE CONEXIÓN CON AGENCIAS, OPERADORES Y ALIADOS; ANTIOQUIA, VALLE DEL CAUCA, BOLÍVAR, MAGDALENA Y SANTANDER CONCENTRAN DINÁMICAS RELEVANTES DE TURISMO, CCIO, SERVICIOS Y PROMOCIÓN TERRITORIAL; MIENTRAS QUE BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, QUINDÍO Y RISARALDA FORTALECEN EL ALCANCE HACIA DESTINOS CULTURALES, RURALES, CAFETEROS, COMUNITARIOS Y DE NATURALEZA, DONDE LA DIGITALIZACIÓN CCIAL PUEDE AMPLIAR MCDOS Y MEJORAR COMPETITIVIDAD.

LA PERTINENCIA DE LA ACCIÓN SE REFUERZA CON EL ACERCAMIENTO ESTRATÉGICO DE CAMACOES CON EL VICEMINISTERIO DE TURISMO, ORIENTADO A TURISMO SOSTENIBLE, TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL SECTOR, DINAMIZACIÓN DE DESTINOS, INNOVACIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD, FORTALECIMIENTO DE MIPYMES Y EMPRENDIMIENTOS TURÍSTICOS. ADEMÁS, CAMACOES HA DESARROLLADO ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN TURÍSTICA Y GASTRONÓMICA CON AGENCIAS, TOUROPERADORES, INSTITUCIONES Y MEDIOS, COMO LA CAMPAÑA DE ARAGÓN EN BTÁ Y MEDELLÍN, QUE EVIDENCIA SU CAPACIDAD PARA ARTICULAR ACTORES DE LA CDNA TURÍSTICA Y GENERAR EXPERIENCIAS DE ALTO IMPACTO.

DURANTE LA FORMACIÓN, LOS PARTICIPANTES APLICARÁN HERRAMIENTAS DE IA PARA OPTIMIZAR VISIBILIDAD DIGITAL, CREAR CONTENIDOS TURÍSTICOS, SEGMENTAR PÚBLICOS, GESTIONAR EMBUDOS DE VENTA, AUTOMATIZAR SEGUIMIENTOS, IMPLEMENTAR ASISTENTES CONVERSACIONALES, MEDIR SATISFACCIÓN ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DEL SERVICIO TURÍSTICO.

EN CONSECUENCIA, LA AF FORTALECERÁ LA COMPETITIVIDAD TURÍSTICA TERRITORIAL AL MEJORAR LA CAPACIDAD DE EMPRESAS Y ACTORES DE LA CADENA PARA PROMOCIONAR DESTINOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES CCIALES, ELEVAR LA EXPERIENCIA DEL VIAJERO Y ARTICULAR PROPUESTAS DE VALOR COLECTIVAS CON APOYO DE IA.OPORTUNIDADES CCIALES, ELEVAR

Grupo 5

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
ANTIOQUIA	50

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ, ANTIOQUIA, BOLÍVAR, BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, CUNDINAMARCA., MAGDALENA, QUINDÍO, RISARALDA, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA COBERTURA RESPONDE AL CARÁCTER GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, Y A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES DIGITALES EN DEPTOS CON DINÁMICAS

TURÍSTICAS, EMPRESARIALES, CCIALES Y DE SERVICIOS ASOCIADAS A LA CADENA DE VALOR DEL TURISMO.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE LLEGAR SIMULTÁNEAMENTE A TRABAJADORES UBICADOS EN DISTINTOS TERRITORIOS, SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO LA PARTICIPACIÓN DE HOTELES, AGENCIAS DE VIAJE, OPERADORES TURÍST., SERVICIOS GASTRONÓMICOS, TRANSPORTE, GUÍAS, EMPRESAS DE EVENTOS, CCIO, SERVICIOS COMPLEMENTARIOS, MIPYMES Y ACTORES TERRITORIALES VINCULADOS AL ECOSISTEMA TURÍSTICO. ESTO ES PERTINENTE PORQUE LA PROMOCIÓN, CCIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO DEPENDEN DE UNA CADENA PRODUCTIVA AMPLIA, DONDE CADA ACTOR REQUIERE MEJORAR SU VISIBILIDAD DIGITAL, ATRAER PÚBLICOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES Y FIDELIZAR CLIENTES.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPTOS SE RELACIONA CON LA VOCACIÓN TURÍSTICA Y EMPRESARIAL DE LOS TERRITORIOS PRIORIZADOS, ASÍ COMO CON LA EXPERIENCIA DE CAMACOES EN AF, PROMOCIÓN CCIAL, RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL Y ARTICULACIÓN TERRITORIAL. BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA ACTÚAN COMO NODO INSTITUCIONAL, EMPRESARIAL Y DE CONEXIÓN CON AGENCIAS, OPERADORES Y ALIADOS; ANTIOQUIA, VALLE DEL CAUCA, BOLÍVAR, MAGDALENA Y SANTANDER CONCENTRAN DINÁMICAS RELEVANTES DE TURISMO, CCIO, SERVICIOS Y PROMOCIÓN TERRITORIAL; MIENTRAS QUE BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, QUINDÍO Y RISARALDA FORTALECEN EL ALCANCE HACIA DESTINOS CULTURALES, RURALES, CAFETEROS, COMUNITARIOS Y DE NATURALEZA, DONDE LA DIGITALIZACIÓN CCIAL PUEDE AMPLIAR MCDOS Y MEJORAR COMPETITIVIDAD.

LA PERTINENCIA DE LA ACCIÓN SE REFUERZA CON EL ACERCAMIENTO ESTRATÉGICO DE CAMACOES CON EL VICEMINISTERIO DE TURISMO, ORIENTADO A TURISMO SOSTENIBLE, TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL SECTOR, DINAMIZACIÓN DE DESTINOS, INNOVACIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD, FORTALECIMIENTO DE MIPYMES Y EMPRENDIMIENTOS TURÍSTICOS. ADEMÁS, CAMACOES HA DESARROLLADO ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN TURÍSTICA Y GASTRONÓMICA CON AGENCIAS, TOUROPERADORES, INSTITUCIONES Y MEDIOS, COMO LA CAMPAÑA DE ARAGÓN EN BTÁ Y MEDELLÍN, QUE EVIDENCIA SU CAPACIDAD PARA ARTICULAR ACTORES DE LA CDNA TURÍSTICA Y GENERAR EXPERIENCIAS DE ALTO IMPACTO.

DURANTE LA FORMACIÓN, LOS PARTICIPANTES APLICARÁN HERRAMIENTAS DE IA PARA OPTIMIZAR VISIBILIDAD DIGITAL, CREAR CONTENIDOS TURÍSTICOS, SEGMENTAR PÚBLICOS, GESTIONAR EMBUDOS DE VENTA, AUTOMATIZAR SEGUIMIENTOS, IMPLEMENTAR ASISTENTES CONVERSACIONALES, MEDIR SATISFACCIÓN ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DEL SERVICIO TURÍSTICO.

EN CONSECUENCIA, LA AF FORTALECERÁ LA COMPETITIVIDAD TURÍSTICA TERRITORIAL AL MEJORAR LA CAPACIDAD DE EMPRESAS Y ACTORES DE LA CADENA PARA PROMOCIONAR DESTINOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES CCIALES, ELEVAR LA EXPERIENCIA DEL VIAJERO Y ARTICULAR PROPUESTAS DE VALOR COLECTIVAS CON APOYO DE IA.

Grupo 6

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
ATLÁNTICO	20
MAGDALENA	20
VALLE DEL CAUCA	10

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ, ANTIOQUIA, BOLÍVAR, BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, CUNDINAMARCA., MAGDALENA, QUINDÍO, RISARALDA, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA COBERTURA RESPONDE AL CARÁCTER GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, Y A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES DIGITALES EN DEPTOS CON DINÁMICAS TURÍSTICAS, EMPRESARIALES, CCIALES Y DE SERVICIOS ASOCIADAS A LA CADENA DE VALOR DEL TURISMO.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE LLEGAR SIMULTÁNEAMENTE A TRABAJADORES UBICADOS EN DISTINTOS TERRITORIOS, SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO LA PARTICIPACIÓN DE HOTELES, AGENCIAS DE VIAJE, OPERADORES TURÍST., SERVICIOS GASTRONÓMICOS, TRANSPORTE, GUÍAS, EMPRESAS DE EVENTOS, CCIO, SERVICIOS COMPLEMENTARIOS, MIPYMES Y ACTORES TERRITORIALES VINCULADOS AL ECOSISTEMA TURÍSTICO. ESTO ES PERTINENTE PORQUE LA PROMOCIÓN, CCIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO DEPENDEN DE UNA CADENA PRODUCTIVA AMPLIA, DONDE CADA ACTOR REQUIERE MEJORAR SU VISIBILIDAD DIGITAL, ATRAER PÚBLICOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES Y FIDELIZAR CLIENTES.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPTOS SE RELACIONA CON LA VOCACIÓN TURÍSTICA Y EMPRESARIAL DE LOS TERRITORIOS PRIORIZADOS, ASÍ COMO CON LA EXPERIENCIA DE CAMACOES EN AF, PROMOCIÓN CCIAL, RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL Y ARTICULACIÓN TERRITORIAL. BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA ACTÚAN COMO NODO INSTITUCIONAL, EMPRESARIAL Y DE CONEXIÓN CON AGENCIAS, OPERADORES Y ALIADOS; ANTIOQUIA, VALLE DEL CAUCA, BOLÍVAR, MAGDALENA Y SANTANDER CONCENTRAN DINÁMICAS RELEVANTES DE TURISMO, CCIO, SERVICIOS Y PROMOCIÓN TERRITORIAL; MIENTRAS QUE BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, QUINDÍO Y RISARALDA FORTALECEN EL ALCANCE HACIA DESTINOS CULTURALES, RURALES, CAFETEROS, COMUNITARIOS Y DE NATURALEZA, DONDE LA DIGITALIZACIÓN CCIAL PUEDE AMPLIAR MCDOS Y MEJORAR COMPETITIVIDAD.

LA PERTINENCIA DE LA ACCIÓN SE REFUERZA CON EL ACERCAMIENTO ESTRATÉGICO DE CAMACOES CON EL VICEMINISTERIO DE TURISMO, ORIENTADO A TURISMO SOSTENIBLE, TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL SECTOR, DINAMIZACIÓN DE DESTINOS, INNOVACIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD, FORTALECIMIENTO DE MIPYMES Y EMPRENDIMIENTOS TURÍSTICOS. ADEMÁS, CAMACOES HA DESARROLLADO ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN TURÍSTICA Y GASTRONÓMICA CON AGENCIAS, TOUROPERADORES, INSTITUCIONES Y MEDIOS, COMO LA CAMPAÑA DE ARAGÓN EN BTÁ Y MEDELLÍN, QUE EVIDENCIA SU CAPACIDAD PARA ARTICULAR ACTORES DE LA CDNA TURÍSTICA Y GENERAR EXPERIENCIAS DE ALTO IMPACTO.

DURANTE LA FORMACIÓN, LOS PARTICIPANTES APLICARÁN HERRAMIENTAS DE IA PARA OPTIMIZAR VISIBILIDAD DIGITAL, CREAR CONTENIDOS TURÍSTICOS, SEGMENTAR PÚBLICOS, GESTIONAR EMBUDOS DE VENTA, AUTOMATIZAR SEGUIMIENTOS, IMPLEMENTAR ASISTENTES CONVERSACIONALES, MEDIR SATISFACCIÓN ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DEL SERVICIO TURÍSTICO.

EN CONSECUENCIA, LA AF FORTALECERÁ LA COMPETITIVIDAD TURÍSTICA TERRITORIAL AL MEJORAR LA CAPACIDAD DE EMPRESAS Y ACTORES DE LA CADENA PARA PROMOCIONAR DESTINOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES CCIALES, ELEVAR LA EXPERIENCIA DEL VIAJERO Y ARTICULAR PROPUESTAS DE VALOR COLECTIVAS CON APOYO DE IA.

Grupo 7

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOLÍVAR	10
BOYACÁ	20
CUNDINAMARCA	20

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ, ANTIOQUIA, BOLÍVAR, BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, CUNDINAMARCA., MAGDALENA, QUINDÍO, RISARALDA, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA COBERTURA RESPONDE AL CARÁCTER GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, Y A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES DIGITALES EN DEPTOS CON DINÁMICAS TURÍSTICAS, EMPRESARIALES, CCIALES Y DE SERVICIOS ASOCIADAS A LA CADENA DE VALOR DEL TURISMO.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE LLEGAR SIMULTÁNEAMENTE A TRABAJADORES UBICADOS EN DISTINTOS TERRITORIOS, SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO LA PARTICIPACIÓN DE HOTELES, AGENCIAS DE VIAJE, OPERADORES TURÍST., SERVICIOS GASTRONÓMICOS, TRANSPORTE, GUÍAS, EMPRESAS DE EVENTOS, CCIO, SERVICIOS COMPLEMENTARIOS, MIPYMES Y ACTORES TERRITORIALES VINCULADOS AL ECOSISTEMA TURÍSTICO. ESTO ES PERTINENTE PORQUE LA PROMOCIÓN, CCIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO DEPENDEN DE UNA CADENA PRODUCTIVA AMPLIA, DONDE CADA ACTOR REQUIERE MEJORAR SU VISIBILIDAD DIGITAL, ATRAER PÚBLICOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES Y FIDELIZAR CLIENTES.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPTOS SE RELACIONA CON LA VOCACIÓN TURÍSTICA Y EMPRESARIAL DE LOS TERRITORIOS PRIORIZADOS, ASÍ COMO CON LA EXPERIENCIA DE CAMACOES EN AF, PROMOCIÓN CCIAL, RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL Y ARTICULACIÓN TERRITORIAL. BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA ACTÚAN COMO NODO INSTITUCIONAL, EMPRESARIAL Y DE CONEXIÓN CON AGENCIAS, OPERADORES Y ALIADOS; ANTIOQUIA, VALLE DEL CAUCA, BOLÍVAR, MAGDALENA Y SANTANDER CONCENTRAN DINÁMICAS RELEVANTES DE TURISMO, CCIO, SERVICIOS Y PROMOCIÓN TERRITORIAL; MIENTRAS QUE BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, QUINDÍO Y RISARALDA FORTALECEN EL ALCANCE HACIA DESTINOS CULTURALES, RURALES, CAFETEROS, COMUNITARIOS Y DE NATURALEZA, DONDE LA DIGITALIZACIÓN CCIAL PUEDE AMPLIAR MCDOS Y MEJORAR COMPETITIVIDAD.

LA PERTINENCIA DE LA ACCIÓN SE REFUERZA CON EL ACERCAMIENTO ESTRATÉGICO DE CAMACOES CON EL VICEMINISTERIO DE TURISMO, ORIENTADO A TURISMO SOSTENIBLE, TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL SECTOR, DINAMIZACIÓN DE DESTINOS, INNOVACIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD, FORTALECIMIENTO DE MIPYMES Y EMPRENDIMIENTOS TURÍSTICOS. ADEMÁS, CAMACOES HA DESARROLLADO ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN TURÍSTICA Y GASTRONÓMICA CON AGENCIAS, TOUROPERADORES, INSTITUCIONES Y MEDIOS, COMO LA CAMPAÑA DE ARAGÓN EN BTÁ Y MEDELLÍN, QUE EVIDENCIA SU CAPACIDAD PARA ARTICULAR ACTORES DE LA CDNA TURÍSTICA Y GENERAR EXPERIENCIAS DE ALTO IMPACTO.

DURANTE LA FORMACIÓN, LOS PARTICIPANTES APLICARÁN HERRAMIENTAS DE IA PARA OPTIMIZAR VISIBILIDAD DIGITAL, CREAR CONTENIDOS TURÍSTICOS, SEGMENTAR PÚBLICOS, GESTIONAR EMBUDOS DE VENTA, AUTOMATIZAR SEGUIMIENTOS, IMPLEMENTAR ASISTENTES CONVERSACIONALES, MEDIR SATISFACCIÓN ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DEL SERVICIO TURÍSTICO.

EN CONSECUENCIA, LA AF FORTALECERÁ LA COMPETITIVIDAD TURÍSTICA TERRITORIAL AL MEJORAR LA CAPACIDAD DE EMPRESAS Y ACTORES DE LA CADENA PARA PROMOCIONAR DESTINOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES CCIALES, ELEVAR LA EXPERIENCIA DEL VIAJERO Y ARTICULAR PROPUESTAS DE VALOR COLECTIVAS CON APOYO DE IA.

Grupo 8

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
CALDAS	50

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ, ANTIOQUIA, BOLÍVAR, BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, CUNDINAMARCA., MAGDALENA, QUINDÍO, RISARALDA, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA COBERTURA RESPONDE AL CARÁCTER GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, Y A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES DIGITALES EN DEPTOS CON DINÁMICAS TURÍSTICAS, EMPRESARIALES, CCIALES Y DE SERVICIOS ASOCIADAS A LA CADENA DE VALOR DEL TURISMO.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE LLEGAR SIMULTÁNEAMENTE A TRABAJADORES UBICADOS EN DISTINTOS TERRITORIOS, SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO LA PARTICIPACIÓN DE HOTELES, AGENCIAS DE VIAJE, OPERADORES TURÍST., SERVICIOS GASTRONÓMICOS, TRANSPORTE, GUÍAS, EMPRESAS DE EVENTOS, CCIO, SERVICIOS COMPLEMENTARIOS, MIPYMES Y ACTORES TERRITORIALES VINCULADOS AL ECOSISTEMA TURÍSTICO. ESTO ES PERTINENTE PORQUE LA PROMOCIÓN, CCIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO DEPENDEN DE UNA CADENA PRODUCTIVA AMPLIA, DONDE CADA ACTOR REQUIERE MEJORAR SU VISIBILIDAD DIGITAL, ATRAER PÚBLICOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES Y FIDELIZAR CLIENTES.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPTOS SE RELACIONA CON LA VOCACIÓN TURÍSTICA Y EMPRESARIAL DE LOS TERRITORIOS PRIORIZADOS, ASÍ COMO CON LA EXPERIENCIA DE CAMACOES EN AF, PROMOCIÓN CCIAL, RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL Y ARTICULACIÓN TERRITORIAL. BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA ACTÚAN COMO NODO INSTITUCIONAL, EMPRESARIAL Y DE CONEXIÓN CON AGENCIAS, OPERADORES Y ALIADOS; ANTIOQUIA, VALLE DEL CAUCA, BOLÍVAR, MAGDALENA Y SANTANDER CONCENTRAN DINÁMICAS RELEVANTES DE TURISMO, CCIO, SERVICIOS Y PROMOCIÓN TERRITORIAL; MIENTRAS QUE BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, QUINDÍO Y RISARALDA FORTALECEN EL ALCANCE HACIA DESTINOS CULTURALES, RURALES, CAFETEROS, COMUNITARIOS Y DE NATURALEZA, DONDE LA DIGITALIZACIÓN CCIAL PUEDE AMPLIAR MCDOS Y MEJORAR COMPETITIVIDAD.

LA PERTINENCIA DE LA ACCIÓN SE REFUERZA CON EL ACERCAMIENTO ESTRATÉGICO DE CAMACOES CON EL VICEMINISTERIO DE TURISMO, ORIENTADO A TURISMO SOSTENIBLE, TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL SECTOR, DINAMIZACIÓN DE DESTINOS, INNOVACIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD, FORTALECIMIENTO DE MIPYMES Y EMPRENDIMIENTOS TURÍSTICOS. ADEMÁS, CAMACOES HA DESARROLLADO ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN TURÍSTICA Y GASTRONÓMICA CON AGENCIAS, TOUROPERADORES, INSTITUCIONES Y MEDIOS, COMO LA CAMPAÑA DE ARAGÓN EN BTÁ Y MEDELLÍN, QUE EVIDENCIA SU CAPACIDAD PARA ARTICULAR ACTORES DE LA CDNA TURÍSTICA Y GENERAR EXPERIENCIAS DE ALTO IMPACTO.

DURANTE LA FORMACIÓN, LOS PARTICIPANTES APLICARÁN HERRAMIENTAS DE IA PARA OPTIMIZAR VISIBILIDAD DIGITAL, CREAR CONTENIDOS TURÍSTICOS, SEGMENTAR PÚBLICOS, GESTIONAR EMBUDOS DE VENTA, AUTOMATIZAR SEGUIMIENTOS, IMPLEMENTAR ASISTENTES CONVERSACIONALES, MEDIR SATISFACCIÓN ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DEL SERVICIO TURÍSTICO.

EN CONSECUENCIA, LA AF FORTALECERÁ LA COMPETITIVIDAD TURÍSTICA TERRITORIAL AL MEJORAR LA CAPACIDAD DE EMPRESAS Y ACTORES DE LA CADENA PARA PROMOCIONAR DESTINOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES CCIALES, ELEVAR LA EXPERIENCIA DEL VIAJERO Y ARTICULAR PROPUESTAS DE VALOR COLECTIVAS CON APOYO DE IA.

Grupo 9

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
QUINDÍO	10
VALLE DEL CAUCA	40

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ, ANTIOQUIA, BOLÍVAR, BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, CUNDINAMARCA., MAGDALENA, QUINDÍO, RISARALDA, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA COBERTURA RESPONDE AL CARÁCTER GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, Y A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES DIGITALES EN DEPTOS CON DINÁMICAS TURÍSTICAS, EMPRESARIALES, CCIALES Y DE SERVICIOS ASOCIADAS A LA CADENA DE VALOR DEL TURISMO.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE LLEGAR SIMULTÁNEAMENTE A TRABAJADORES UBICADOS EN DISTINTOS TERRITORIOS, SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO LA PARTICIPACIÓN DE HOTELES, AGENCIAS DE VIAJE, OPERADORES TURÍST., SERVICIOS GASTRONÓMICOS, TRANSPORTE, GUÍAS, EMPRESAS DE EVENTOS, CCIO, SERVICIOS COMPLEMENTARIOS, MIPYMES Y ACTORES TERRITORIALES VINCULADOS AL ECOSISTEMA TURÍSTICO. ESTO ES PERTINENTE PORQUE LA PROMOCIÓN, CCIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO DEPENDEN DE UNA CADENA PRODUCTIVA AMPLIA, DONDE CADA ACTOR REQUIERE MEJORAR SU VISIBILIDAD DIGITAL, ATRAER PÚBLICOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES Y FIDELIZAR CLIENTES.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPTOS SE RELACIONA CON LA VOCACIÓN TURÍSTICA Y EMPRESARIAL DE LOS TERRITORIOS PRIORIZADOS, ASÍ COMO CON LA EXPERIENCIA DE CAMACOES EN AF, PROMOCIÓN CCIAL, RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL Y ARTICULACIÓN TERRITORIAL. BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA ACTÚAN COMO NODO INSTITUCIONAL, EMPRESARIAL Y DE CONEXIÓN CON AGENCIAS, OPERADORES Y ALIADOS; ANTIOQUIA, VALLE DEL CAUCA, BOLÍVAR, MAGDALENA Y SANTANDER CONCENTRAN DINÁMICAS RELEVANTES DE TURISMO, CCIO, SERVICIOS Y PROMOCIÓN TERRITORIAL; MIENTRAS QUE BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, QUINDÍO Y RISARALDA FORTALECEN EL ALCANCE HACIA DESTINOS CULTURALES, RURALES, CAFETEROS, COMUNITARIOS Y DE NATURALEZA, DONDE LA DIGITALIZACIÓN CCIAL PUEDE AMPLIAR MCDOS Y MEJORAR COMPETITIVIDAD.

LA PERTINENCIA DE LA ACCIÓN SE REFUERZA CON EL ACERCAMIENTO ESTRATÉGICO DE CAMACOES CON EL VICEMINISTERIO DE TURISMO, ORIENTADO A TURISMO SOSTENIBLE, TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL SECTOR, DINAMIZACIÓN DE DESTINOS, INNOVACIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD, FORTALECIMIENTO

DE MIPYMES Y EMPRENDIMIENTOS TURÍSTICOS. ADEMÁS, CAMACOES HA DESARROLLADO ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN TURÍSTICA Y GASTRONÓMICA CON AGENCIAS, TOUROPERADORES, INSTITUCIONES Y MEDIOS, COMO LA CAMPAÑA DE ARAGÓN EN BTÁ Y MEDELLÍN, QUE EVIDENCIA SU CAPACIDAD PARA ARTICULAR ACTORES DE LA CDNA TURÍSTICA Y GENERAR EXPERIENCIAS DE ALTO IMPACTO.

DURANTE LA FORMACIÓN, LOS PARTICIPANTES APLICARÁN HERRAMIENTAS DE IA PARA OPTIMIZAR VISIBILIDAD DIGITAL, CREAR CONTENIDOS TURÍSTICOS, SEGMENTAR PÚBLICOS, GESTIONAR EMBUDOS DE VENTA, AUTOMATIZAR SEGUIMIENTOS, IMPLEMENTAR ASISTENTES CONVERSACIONALES, MEDIR SATISFACCIÓN ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DEL SERVICIO TURÍSTICO.

EN CONSECUENCIA, LA AF FORTALECERÁ LA COMPETITIVIDAD TURÍSTICA TERRITORIAL AL MEJORAR LA CAPACIDAD DE EMPRESAS Y ACTORES DE LA CADENA PARA PROMOCIONAR DESTINOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES CCIALES, ELEVAR LA EXPERIENCIA DEL VIAJERO Y ARTICULAR PROPUESTAS DE VALOR COLECTIVAS CON APOYO DE IA.OPORTUNIDADES CCIALES, ELEVAR

Grupo 10

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
RISARALDA	50

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ, ANTIOQUIA, BOLÍVAR, BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, CUNDINAMARCA., MAGDALENA, QUINDÍO, RISARALDA, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA COBERTURA RESPONDE AL CARÁCTER GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, Y A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES DIGITALES EN DEPTOS CON DINÁMICAS TURÍSTICAS, EMPRESARIALES, CCIALES Y DE SERVICIOS ASOCIADAS A LA CADENA DE VALOR DEL TURISMO.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE LLEGAR SIMULTÁNEAMENTE A TRABAJADORES UBICADOS EN DISTINTOS TERRITORIOS, SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO LA PARTICIPACIÓN DE HOTELES, AGENCIAS DE VIAJE, OPERADORES TURÍST., SERVICIOS GASTRONÓMICOS, TRANSPORTE, GUÍAS, EMPRESAS DE EVENTOS, CCIO, SERVICIOS COMPLEMENTARIOS, MIPYMES Y ACTORES TERRITORIALES VINCULADOS AL ECOSISTEMA TURÍSTICO. ESTO ES PERTINENTE PORQUE LA PROMOCIÓN, CCIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO DEPENDEN DE UNA CADENA PRODUCTIVA AMPLIA, DONDE CADA ACTOR REQUIERE MEJORAR SU VISIBILIDAD DIGITAL, ATRAER PÚBLICOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES Y FIDELIZAR CLIENTES.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPTOS SE RELACIONA CON LA VOCACIÓN TURÍSTICA Y EMPRESARIAL DE LOS TERRITORIOS PRIORIZADOS, ASÍ COMO CON LA EXPERIENCIA DE CAMACOES EN AF, PROMOCIÓN CCIAL, RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL Y ARTICULACIÓN TERRITORIAL. BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA ACTÚAN COMO NODO INSTITUCIONAL, EMPRESARIAL Y DE CONEXIÓN CON AGENCIAS, OPERADORES Y ALIADOS; ANTIOQUIA, VALLE DEL CAUCA, BOLÍVAR, MAGDALENA Y SANTANDER CONCENTRAN DINÁMICAS RELEVANTES DE TURISMO, CCIO, SERVICIOS Y PROMOCIÓN TERRITORIAL; MIENTRAS QUE BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, QUINDÍO Y RISARALDA FORTALECEN EL ALCANCE HACIA DESTINOS CULTURALES, RURALES, CAFETEROS, COMUNITARIOS Y DE NATURALEZA, DONDE LA DIGITALIZACIÓN

CCIAL PUEDE AMPLIAR MCDOS Y MEJORAR COMPETITIVIDAD.

LA PERTINENCIA DE LA ACCIÓN SE REFUERZA CON EL ACERCAMIENTO ESTRATÉGICO DE CAMACOES CON EL VICEMINISTERIO DE TURISMO, ORIENTADO A TURISMO SOSTENIBLE, TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL SECTOR, DINAMIZACIÓN DE DESTINOS, INNOVACIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD, FORTALECIMIENTO DE MIPYMES Y EMPRENDIMIENTOS TURÍSTICOS. ADEMÁS, CAMACOES HA DESARROLLADO ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN TURÍSTICA Y GASTRONÓMICA CON AGENCIAS, TOUROPERADORES, INSTITUCIONES Y MEDIOS, COMO LA CAMPAÑA DE ARAGÓN EN BTÁ Y MEDELLÍN, QUE EVIDENCIA SU CAPACIDAD PARA ARTICULAR ACTORES DE LA CDNA TURÍSTICA Y GENERAR EXPERIENCIAS DE ALTO IMPACTO.

DURANTE LA FORMACIÓN, LOS PARTICIPANTES APLICARÁN HERRAMIENTAS DE IA PARA OPTIMIZAR VISIBILIDAD DIGITAL, CREAR CONTENIDOS TURÍSTICOS, SEGMENTAR PÚBLICOS, GESTIONAR EMBUDOS DE VENTA, AUTOMATIZAR SEGUIMIENTOS, IMPLEMENTAR ASISTENTES CONVERSACIONALES, MEDIR SATISFACCIÓN ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DEL SERVICIO TURÍSTICO.

EN CONSECUENCIA, LA AF FORTALECERÁ LA COMPETITIVIDAD TURÍSTICA TERRITORIAL AL MEJORAR LA CAPACIDAD DE EMPRESAS Y ACTORES DE LA CADENA PARA PROMOCIONAR DESTINOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES CCIALES, ELEVAR LA EXPERIENCIA DEL VIAJERO Y ARTICULAR PROPUESTAS DE VALOR COLECTIVAS CON APOYO DE IA.OPORTUNIDADES CCIALES, ELEVAR

Grupo 11

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
SANTANDER	30
VALLE DEL CAUCA	20

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ, ANTIOQUIA, BOLÍVAR, BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, CUNDINAMARCA., MAGDALENA, QUINDÍO, RISARALDA, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA COBERTURA RESPONDE AL CARÁCTER GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, Y A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES DIGITALES EN DEPTOS CON DINÁMICAS TURÍSTICAS, EMPRESARIALES, CCIALES Y DE SERVICIOS ASOCIADAS A LA CADENA DE VALOR DEL TURISMO.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE LLEGAR SIMULTÁNEAMENTE A TRABAJADORES UBICADOS EN DISTINTOS TERRITORIOS, SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO LA PARTICIPACIÓN DE HOTELES, AGENCIAS DE VIAJE, OPERADORES TURÍST., SERVICIOS GASTRONÓMICOS, TRANSPORTE, GUÍAS, EMPRESAS DE EVENTOS, CCIO, SERVICIOS COMPLEMENTARIOS, MIPYMES Y ACTORES TERRITORIALES VINCULADOS AL ECOSISTEMA TURÍSTICO. ESTO ES PERTINENTE PORQUE LA PROMOCIÓN, CCIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO DEPENDEN DE UNA CADENA PRODUCTIVA AMPLIA, DONDE CADA ACTOR REQUIERE MEJORAR SU VISIBILIDAD DIGITAL, ATRAER PÚBLICOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES Y FIDELIZAR CLIENTES.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPTOS SE RELACIONA CON LA VOCACIÓN TURÍSTICA Y EMPRESARIAL DE LOS TERRITORIOS PRIORIZADOS, ASÍ COMO CON LA EXPERIENCIA DE CAMACOES EN AF, PROMOCIÓN CCIAL, RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL Y ARTICULACIÓN TERRITORIAL. BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA ACTÚAN

COMO NODO INSTITUCIONAL, EMPRESARIAL Y DE CONEXIÓN CON AGENCIAS, OPERADORES Y ALIADOS; ANTIOQUIA, VALLE DEL CAUCA, BOLÍVAR, MAGDALENA Y SANTANDER CONCENTRAN DINÁMICAS RELEVANTES DE TURISMO, CCIO, SERVICIOS Y PROMOCIÓN TERRITORIAL; MIENTRAS QUE BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, QUINDÍO Y RISARALDA FORTALECEN EL ALCANCE HACIA DESTINOS CULTURALES, RURALES, CAFETEROS, COMUNITARIOS Y DE NATURALEZA, DONDE LA DIGITALIZACIÓN CCIAL PUEDE AMPLIAR MCDOS Y MEJORAR COMPETITIVIDAD.

LA PERTINENCIA DE LA ACCIÓN SE REFUERZA CON EL ACERCAMIENTO ESTRATÉGICO DE CAMACOES CON EL VICEMINISTERIO DE TURISMO, ORIENTADO A TURISMO SOSTENIBLE, TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL SECTOR, DINAMIZACIÓN DE DESTINOS, INNOVACIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD, FORTALECIMIENTO DE MIPYMES Y EMPRENDIMIENTOS TURÍSTICOS. ADEMÁS, CAMACOES HA DESARROLLADO ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN TURÍSTICA Y GASTRONÓMICA CON AGENCIAS, TOUROPERADORES, INSTITUCIONES Y MEDIOS, COMO LA CAMPAÑA DE ARAGÓN EN BTÁ Y MEDELLÍN, QUE EVIDENCIA SU CAPACIDAD PARA ARTICULAR ACTORES DE LA CDNA TURÍSTICA Y GENERAR EXPERIENCIAS DE ALTO IMPACTO.

DURANTE LA FORMACIÓN, LOS PARTICIPANTES APLICARÁN HERRAMIENTAS DE IA PARA OPTIMIZAR VISIBILIDAD DIGITAL, CREAR CONTENIDOS TURÍSTICOS, SEGMENTAR PÚBLICOS, GESTIONAR EMBUDOS DE VENTA, AUTOMATIZAR SEGUIMIENTOS, IMPLEMENTAR ASISTENTES CONVERSACIONALES, MEDIR SATISFACCIÓN ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DEL SERVICIO TURÍSTICO.

EN CONSECUENCIA, LA AF FORTALECERÁ LA COMPETITIVIDAD TURÍSTICA TERRITORIAL AL MEJORAR LA CAPACIDAD DE EMPRESAS Y ACTORES DE LA CADENA PARA PROMOCIONAR DESTINOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES CCIALES, ELEVAR LA EXPERIENCIA DEL VIAJERO Y ARTICULAR PROPUESTAS DE VALOR COLECTIVAS CON APOYO DE IA.

Grupo 12

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOGOTÁ D.C	50

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ, ANTIOQUIA, BOLÍVAR, BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, CUNDINAMARCA., MAGDALENA, QUINDÍO, RISARALDA, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA COBERTURA RESPONDE AL CARÁCTER GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, Y A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES DIGITALES EN DEPTOS CON DINÁMICAS TURÍSTICAS, EMPRESARIALES, CCIALES Y DE SERVICIOS ASOCIADAS A LA CADENA DE VALOR DEL TURISMO.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE LLEGAR SIMULTÁNEAMENTE A TRABAJADORES UBICADOS EN DISTINTOS TERRITORIOS, SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO LA PARTICIPACIÓN DE HOTELES, AGENCIAS DE VIAJE, OPERADORES TURÍST., SERVICIOS GASTRONÓMICOS, TRANSPORTE, GUÍAS, EMPRESAS DE EVENTOS, CCIO, SERVICIOS COMPLEMENTARIOS, MIPYMES Y ACTORES TERRITORIALES VINCULADOS AL ECOSISTEMA TURÍSTICO. ESTO ES PERTINENTE PORQUE LA PROMOCIÓN, CCIALIZACIÓN Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO DEPENDEN DE UNA CADENA PRODUCTIVA AMPLIA, DONDE CADA ACTOR REQUIERE MEJORAR SU VISIBILIDAD DIGITAL, ATRAER PÚBLICOS,

CONVERTIR OPORTUNIDADES Y FIDELIZAR CLIENTES.

LA SELECCIÓN DE ESTOS DEPTOS SE RELACIONA CON LA VOCACIÓN TURÍSTICA Y EMPRESARIAL DE LOS TERRITORIOS PRIORIZADOS, ASÍ COMO CON LA EXPERIENCIA DE CAMACOES EN AF, PROMOCIÓN CCIAL, RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL Y ARTICULACIÓN TERRITORIAL. BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA ACTÚAN COMO NODO INSTITUCIONAL, EMPRESARIAL Y DE CONEXIÓN CON AGENCIAS, OPERADORES Y ALIADOS; ANTIOQUIA, VALLE DEL CAUCA, BOLÍVAR, MAGDALENA Y SANTANDER CONCENTRAN DINÁMICAS RELEVANTES DE TURISMO, CCIO, SERVICIOS Y PROMOCIÓN TERRITORIAL; MIENTRAS QUE BOYACÁ, CALDAS, CAUCA, QUINDÍO Y RISARALDA FORTALECEN EL ALCANCE HACIA DESTINOS CULTURALES, RURALES, CAFETEROS, COMUNITARIOS Y DE NATURALEZA, DONDE LA DIGITALIZACIÓN CCIAL PUEDE AMPLIAR MCDOS Y MEJORAR COMPETITIVIDAD.

LA PERTINENCIA DE LA ACCIÓN SE REFUERZA CON EL ACERCAMIENTO ESTRATÉGICO DE CAMACOES CON EL VICEMINISTERIO DE TURISMO, ORIENTADO A TURISMO SOSTENIBLE, TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL SECTOR, DINAMIZACIÓN DE DESTINOS, INNOVACIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD, FORTALECIMIENTO DE MIPYMES Y EMPRENDIMIENTOS TURÍSTICOS. ADEMÁS, CAMACOES HA DESARROLLADO ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN TURÍSTICA Y GASTRONÓMICA CON AGENCIAS, TOUROPERADORES, INSTITUCIONES Y MEDIOS, COMO LA CAMPAÑA DE ARAGÓN EN BTÁ Y MEDELLÍN, QUE EVIDENCIA SU CAPACIDAD PARA ARTICULAR ACTORES DE LA CDNA TURÍSTICA Y GENERAR EXPERIENCIAS DE ALTO IMPACTO.

DURANTE LA FORMACIÓN, LOS PARTICIPANTES APLICARÁN HERRAMIENTAS DE IA PARA OPTIMIZAR VISIBILIDAD DIGITAL, CREAR CONTENIDOS TURÍSTICOS, SEGMENTAR PÚBLICOS, GESTIONAR EMBUDOS DE VENTA, AUTOMATIZAR SEGUIMIENTOS, IMPLEMENTAR ASISTENTES CONVERSACIONALES, MEDIR SATISFACCIÓN ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DEL SERVICIO TURÍSTICO.

EN CONSECUENCIA, LA AF FORTALECERÁ LA COMPETITIVIDAD TURÍSTICA TERRITORIAL AL MEJORAR LA CAPACIDAD DE EMPRESAS Y ACTORES DE LA CADENA PARA PROMOCIONAR DESTINOS, CONVERTIR OPORTUNIDADES CCIALES, ELEVAR LA EXPERIENCIA DEL VIAJERO Y ARTICULAR PROPUESTAS DE VALOR COLECTIVAS CON APOYO DE IA.OPORTUNIDADES CCIALES, ELEVAR

MATERIAL DE FORMACIÓN

AMBIENTE DE APRENDIZAJE

AULA VIRTUAL

MATERIAL DE FORMACIÓN SELECCIONADO

CARTILLA DIGITAL

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

INFOGRAFÍA

RECURSOS DIDÁCTICOS

Sin registros.

JUSTIFICACIÓN DEL MATERIAL DE FORMACIÓN

DESCRIPCIÓN: PARA EL DESARROLLO DE LA A.F MARKETING TURÍSTICO INTELIGENTE CON IA: VISIBILIDAD, CONVERSIÓN Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO, DIRIGIDA A TRABAJADORES DE LAS ÁREAS DE MARKETING, VENTAS, DIRECCIÓN, TECNOLOGÍA, EN LOS NIVELES OCUPACIONALES ALTA DIRECCIÓN, MEDIO, OPERATIVO, SE

INCLUIRÁ UNA CARTILLA DIGITAL. ESTE SERÁ DISEÑADO A MEDIDA POR EL CAPACITADOR PARA ESTA A.F, ASEGURANDO SU PRODUCCIÓN RECIENTE, EL CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVA DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y LOS REQUISITOS DEL ANEXO 12. EL MATERIAL CONTARÁ CON UNA EXTENSIÓN MÍNIMA DE 60 PÁGI EN FORMATO VERTICAL TAMAÑO CARTA, FULL COLOR, E INCLUIRÁ UNA INTERFAZ DE MENÚ PRINCIPAL CON HIPERVÍNCULOS PARA UNA NAVEGACIÓN INTERACTIVA, ESTRUCTURANDO DE MANERA SECUENCIAL LOS APARTADOS OBLIGATORIOS DE PORTADA, INTRODUCCIÓN, OBJETIVOS, IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS PREVIOS, DESARROLLO DE CONTENIDOS PEDAGÓGICOS, ACTIVIDADES OPERATIVAS, GLOSARIO Y REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS. ADEMÁS, REFUERZA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS PROPUESTAS Y FAVORECE EL LOGRO DE LOS RESULTADOS DE IMPACTO PLANTEADOS. EL MATERIAL DE FORMACIÓN CONTIENE INFORMACIÓN ACTUALIZADA, PERTINENTE Y AJUSTADA A LAS NECESIDADES DE LOS BENEFICIARIOS.
JUSTIFICACIÓN: EL MATERIAL ES COHERENTE CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS Y DESARROLLA DIRECTAMENTE LAS UNIDADES TEMÁTICAS Y SUS CONTENIDOS: UNIDAD TEMÁTICA 1. VISIBILIDAD DIGITAL TURÍSTICA CON IA, UNIDAD TEMÁTICA 2. NARRATIVA Y CONTENIDOS TURÍSTICOS CON IA GENERATIVA, UNIDAD TEMÁTICA 3. SEGMENTACIÓN PREDICTIVA Y CONVERSIÓN TURÍSTICA, UNIDAD TEMÁTICA 4. EXPERIENCIA DEL VIAJERO ASISTIDA POR IA Y UNIDAD TEMÁTICA 5. IA COMERCIAL PARA ENCADENAMIENTOS TURÍSTICOS Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL, ABARCANDO DE FORMA APLICADA EL DIAGNÓSTICO DEL ECOSISTEMA DIGITAL TURÍSTICO, LA CONFIGURACIÓN DE HERRAMIENTAS DE IA GENERATIVA PARA MARKETING, LA PRODUCCIÓN DE CONTENIDOS MULTIMODALES (TEXTO, IMAGEN Y VIDEO CORTO), LA CONSTRUCCIÓN DE PERFILES DE CLIENTES MEDIANTE SEGMENTACIÓN, LA AUTOMATIZACIÓN DEL CICLO DEL VIAJERO CON ASISTENTES VIRTUALES Y CHATBOTS, Y EL MAPEO DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS DEL TURISMO COLOMBIANO ARTICULADOS CON LA ECONOMÍA POPULAR PARA EL DESARROLLO DE LAS MIPYMES TERRITORIALES. ESTE RECURSO TAMBIÉN ES COHERENTE CON LA MODALIDAD VIRTUAL PORQUE LA CARTILLA PODRÁ SER DESCARGADA DESDE EL MOMENTO DEL INGRESO A LA PLATAFORMA LMS Y CONSULTADA POR LOS PARTICIPANTES PARA ACCEDER A CONCEPTOS Y ACTIVIDADES. ASÍ MISMO, ES COHERENTE CON LA METODOLOGÍA TEÓRICO-PRÁCTICA PORQUE MANEJA CONCEPTOS, EJEMPLOS Y ENUNCIADO DE ACTIVIDADES PARA FAVORECER LA APLICACIÓN PRÁCTICA DE LOS CONCEPTOS. MEDIO DE ENTREGA: SERÁ ENTREGADA DE FORMA ELECTRÓNICA MEDIANTE CORREO ELECTRÓNICO EN LA PRIMERA SESIÓN DE FORMACIÓN DEL GRUPO, ASI MISMO ESTARÁ DISPONIBLE EN LA PLATAFORMA LMS DE FORMACIÓN. EL RECURSO ESTARÁ DISPONIBLE EN FORMATO PDF DESCARGABLE, GARANTIZANDO LA ACCESIBILIDAD TOTAL E INMEDIATA DE LOS BENEFICIARIOS EN CUALQUIER MOMENTO, DE MANERA ABSOLUTAMENTE GRATUITA Y EN ESTRICTA CONFORMIDAD CON LAS DIRECTRICES DE AUDITORÍA DE LA INTERVENTORÍA Y LOS LINEAMIENTOS DEL SENA.

INSUMOS

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN DE LOS INSUMOS

NO APLICA

RUBROS DEL PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R010.2 FORMACIÓN VIRTUAL - CURSO 40 HORAS R010.2 CURSO 40 HORAS. SE PRESUPUESTA DE MANERA GLOBAL	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE A LA FORMACIÓN VIRTUAL, EL CUAL COMPRENDE DE MANERA GLOBAL LOS COSTOS ASOCIADOS A LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE	600	$1.240.000	$591.610.000	79.52%	$0	0.00%	$152.390.000	20.48%	**$744.000.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
POR PERSONA. INCLUYE TODOS LOS COSTOS DE VIRTUALIZACIÓN E IMPARTICIÓN (COSTOS DE PLATAFORMA, HONORARIOS DE CAPACITADORES NACIONALES O INTERNACIONALES, MATERIAL DE FORMACIÓN Y AYUDAS PROPIAS DE ESTA MODALIDAD)	CAPACITACIÓN EN ESTA MODALIDAD, INCLUYENDO LA DISPONIBILIDAD DEL AMBIENTE VIRTUAL DE APRENDIZAJE, LA IMPARTICIÓN DE LA FORMACIÓN POR PARTE DEL CAPACITADOR, EL SUMINISTRO DEL MATERIAL DE FORMACIÓN Y LAS DEMÁS AYUDAS REQUERIDAS PARA EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS PREVISTAS. EL VALOR PRESUPUESTADO CUBRE LA PARTICIPACIÓN DE 600 BENEFICIARIOS DURANTE TODA LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, GARANTIZANDO LA DISPONIBILIDAD DE LOS RECURSOS NECESARIOS PARA LA EJECUCIÓN, SEGUIMIENTO Y CIERRE DEL PROCESO FORMATIVO CONFORME A LA METODOLOGÍA ESTABLECIDA. EN CONSECUENCIA, ESTE RUBRO CONSTITUYE UN COMPONENTE INDISPENSABLE PARA LA ADECUADA EJECUCIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN EN MODALIDAD VIRTUAL Y EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS.									
Subtotal rubros AF				**$ 591.610.000**	**79.52%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 152.390.000**	**20.48%**	**$ 744.000.000**

PRESUPUESTO TOTAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Subtotal rubros AF	$ 591.610.000	79.52%	$ 0	0.00%	$ 152.390.000	20.48%	**$ 744.000.000**
Gastos de operación	$ 74.251.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 74.251.000**
Transferencia — 39 benef. (6.50% de beneficiarios)	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 14.320.000	100.00%	**$ 14.320.000**
Total de la acción de formación	**$ 665.861.000**	**79.98%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 166.710.000**	**20.02%**	**$ 832.571.000**

SUBTOTAL RUBROS AF
$ 744.000.000

GASTOS DE OPERACIÓN
$ 74.251.000

TRANSFERENCIA
$ 14.320.000

VALOR TOTAL AF
$ 832.571.000

VALOR HORA × BENEFICIARIO **$ 34.094**

(Valor AF + Gastos de operación) / (N.º beneficiarios × horas por grupo) = $ 818.251.000 / (600 × 40)

ESTRATEGIAS KANBAN Y MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA PARA LA EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL EMPRESARIAL

TALLER | PRESENCIAL | 4 grupo(s) | 100 beneficiarios

INFORMACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONSECUTIVO
9

NECESIDAD ASOCIADA (N.º)
9

DIAGNÓSTICO ASOCIADO (N.º)
1

ENFOQUE DE LA AF
FORMACIÓN EN EL TRABAJO

PROBLEMA O NECESIDAD DETECTADA

EL TEMA EFICIENCIA Y GESTIÓN ÁGIL EN LAS ORG.: OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS INTERNOS PARA EXCELENCIA OPERATIVA APLICANDO METODOLOGÍAS ÁGILES EN ENTORNOS DE ALTA VELOCIDAD OBTUVO 53,09% EN MÁX. INTERÉS. EVIDENCIA NECESIDAD DE FORTALECER EN ACTORES EMPRESARIALES Y CADENAS DE VALOR CAPACIDADES PARA REDISEÑAR PROCESOS, REDUCIR INEFICIENCIAS Y RESPONDER CON AGILIDAD; NO ATENDERLA LIMITA OPERACIÓN, PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD. LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA DARA RESPUESTA PARCIAL A ESTA NECESIDAD.

JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DETECTADA

EFICIENCIA Y GESTIÓN ÁGIL EN LAS ORGANIZACIONES: OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS INTERNOS PARA EXCELENCIA OPERATIVA APLICANDO METODOLOGÍAS ÁGILES EN ENTORNOS DE ALTA VELOCIDAD. CON BASE EN EL DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES DE CAMACOES, ESTA TEMÁTICA OBTUVO 53,09% EN NIVEL DE MÁXIMO INTERÉS, EVIDENCIANDO UNA NECESIDAD RELEVANTE DE FORMACIÓN PARA FORTALECER EN ACTORES EMPRESARIALES, EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS Y CADENAS DE VALOR CAPACIDADES ORIENTADAS A REDISEÑAR PROCESOS, REDUCIR INEFICIENCIAS, MEJORAR LA COORDINACIÓN INTERNA Y RESPONDER CON MAYOR AGILIDAD A CAMBIOS OPERATIVOS, CCIALES Y DEL ENTORNO.

LA NECESIDAD IDENTIFICADA SE RELACIONA CON LA DIFICULTAD DE TRANSFORMAR PROCESOS INTERNOS TRADICIONALES EN SISTEMAS DE TRABAJO MÁS ÁGILES, MEDIBLES, COLABORATIVOS Y ORIENTADOS A RESULTADOS. EN EMPRESAS VINCULADAS AL ECOSISTEMA CAMACOES, ESTA BRECHA PUEDE REFLEJARSE EN FLUJOS DE TRABAJO FRAGMENTADOS, REPROCESOS, DUPLICIDAD DE TAREAS, ALTOS TIEMPOS DE RESPUESTA, BAJA CLARIDAD DE ROLES, PRIORIZACIÓN INSUFICIENTE, DÉBIL SEGUIMIENTO DE COMPROMISOS, DECISIONES TARDÍAS Y LIMITADA CAPACIDAD PARA ADAPTAR LA OPERACIÓN ANTE CAMBIOS DE CLIENTES, MCADOS, PROVEEDORES, ALIADOS O EXIGENCIAS INTERNAS.

LA PERTINENCIA DE ESTA NECESIDAD SE SOPORTA EN EL CONPES 4129, QUE IDENTIFICA LA INEFICIENCIA EN LA PRODUCCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS COMO UNA CAUSA QUE LIMITA EL CIERRE DE BRECHAS PRODUCTIVAS, RELACIONÁNDOLA CON DEBILIDADES DEL TALENTO HUMANO, BAJA ADOPCIÓN TECNOLÓGICA, INSUFICIENCIAS EN INFRAESTRUCTURA FÍSICA Y DIGITAL, Y NECESIDAD DE FORTALECER ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS. ESTA ORIENTACIÓN SE CONECTA DIRECTAMENTE CON LA ACCIÓN, PORQUE LA MEJORA DE PROCESOS, LA REDUCCIÓN DE INEFICIENCIAS Y LA CAPACIDAD DE RESPUESTA ÁGIL SON CONDICIONES NECESARIAS PARA ELEVAR PRODUCTIVIDAD, COORDINACIÓN Y COMPETITIVIDAD EN EMPRESAS Y CADENAS DE VALOR.

A NIVEL INTERN., MCKINSEY PLANTEA QUE LAS ORGANIZACIONES ÁGILES OPERAN MEDIANTE REDES DE EQUIPOS, CICLOS RÁPIDOS DE APRENDIZAJE Y DECISIÓN, TECNOLOGÍA HABILITANTE Y PROPÓSITO COMÚN ORIENTADO A CREAR VALOR. TAMBIÉN SEÑALA QUE UN MODELO OPERATIVO ÁGIL PERMITE RECONFIGURAR ESTRATEGIA, ESTRUCTURA, PROCESOS, PERSONAS Y TECNOLOGÍA DE FORMA RÁPIDA Y EFICIENTE FRENTE A OPORTUNIDADES O RIESGOS. ESTE ENFOQUE RESPALDA LA NECESIDAD DE FORMAR CAPACIDADES PARA QUE LAS EMPRESAS PASEN DE ESTRUCTURAS RÍGIDAS Y PROCESOS LINEALES A FORMAS DE TRABAJO MÁS ADAPTABLES, COLABORATIVAS, TRANSPARENTES Y ORIENTADAS A RESULTADOS.

DE FORMA COMPLEMENTARIA, EL MARCO GLOBAL DE KANBAN UNIVERSITY DEFINE EL MÉTODO KANBAN COMO UN SISTEMA EVOLUTIVO DE GESTIÓN DE FLUJOS DE TRABAJO QUE MEJORA CONTINUAMENTE LA ENTREGA DE SERVICIOS Y PRODUCTOS MEDIANTE VISUALIZACIÓN DEL TRABAJO, LIMITACIÓN DEL TRABAJO EN PROGRESO —WIP— Y GESTIÓN DEL TIEMPO DE CICLO. ESTA REFERENCIA ES PERTINENTE PORQUE LA NECESIDAD DIAGNOSTICADA APUNTA A REDUCIR SOBRECARGAS, IDENTIFICAR ACTIVIDADES BLOQUEADAS, MEJORAR LA PREDICTIBILIDAD DE ENTREGAS Y FORTALECER LA EXCELENCIA OPERATIVA INTERDEPARTAMENTAL SIN ALTERAR DRÁSTICAMENTE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

NO ATENDER ESTA NECESIDAD MANTIENE PROCESOS LENTOS, FRAGMENTADOS Y POCO ADAPTABLES; INCREMENTA REPROCESOS, TIEMPOS MUERTOS Y DUPLICIDAD DE ESFUERZOS; REDUCE LA CAPACIDAD DE PRIORIZAR ACTIVIDADES CRÍTICAS; DEBILITA LA COORDINACIÓN ENTRE ÁREAS Y ESLABONES DE LA CADENA DE VALOR; DIFICULTA EL SEGUIMIENTO DE METAS; AFECTA LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE; DISMINUYE LA PRODUCTIVIDAD DE EQUIPOS Y ORGANIZACIONES; Y RESTRINGE LA CAPACIDAD DE RESPONDER A CAMBIOS DEL MERCADO Y SOSTENER VENTAJAS COMPETITIVAS EN ESCENARIOS DE ALTA VELOCIDAD.

LA A.F. SE RELACIONA DIRECTAMENTE CON ESTA NECESIDAD PORQUE TRANSFIERE A ALTA DIRECCIÓN Y MANDOS MEDIOS MARCOS ANALÍTICOS Y HERRAMIENTAS DE CONTROL VISUAL PARA IDENTIFICAR Y ERRADICAR CUELLOS DE BOTELLA MEDIANTE 3 UNIDADES ESTRUCTURADAS: LA UT 1, ENFOCADA EN MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA Y SINCRONIZACIÓN MULTIDIMENSIONAL EMPRESARIAL; LA UT 2, CENTRADA EN EL DESPLIEGUE ESTRATÉGICO DE SISTEMAS KANBAN PARA EL CONTROL Y LA EFICIENCIA OPERATIVA; Y LA UT3, ORIENTADA A LA REINGENIERÍA DE PROCESOS TRANSVERSALES Y CONSOLIDACIÓN DEL ALTO RENDIMIENTO SISTÉMICO.

LA FORMACIÓN DARÁ RESPUESTA PARCIAL PORQUE SE CONCENTRA EN UNA INTERVENCIÓN EJECUTIVA DE CORTA DURACIÓN —4 HORAS— QUE NO SUSTITUYE PROCESOS DE CONSULTORÍA O IMPLEMENTACIÓN ORGANIZACIONAL DE LARGO PLAZO. SIN EMBARGO, SÍ FORTALECE CAPACIDADES GERENCIALES Y MOTRICES INMEDIATAS PARA DIAGNOSTICAR RESTRICCIONES, LIMITAR EL TRABAJO EN PROGRESO, BALANCEAR CARGAS Y FORMULAR PLANES DE CHOQUE VISUAL EFICACES. CON ELLO, CONTRIBUIRÁ AL CIERRE PARCIAL DE LA BRECHA, DOTANDO A LÍDERES DE PRODUCCIÓN, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, DIRECCIÓN E INNOVACIÓN DE COMPETENCIAS PARA DINAMIZAR FLUJOS DE VALOR INTERDEPARTAMENTALES Y ACELERAR LA COMPETITIVIDAD DEL TEJIDO EMPRESARIAL EN EL TERRITORIO.

FUENTES: CONPES 4129; HTTPS://WWW.MCKINSEY.COM/CAPABILITIES/PEOPLE-AND-ORGANIZATIONAL-PERFORMANCE/OUR-INSIGHTS/THE-FIVE-TRADEMARKS-OF-AGILE-ORGANIZATIONS; HTTPS://KANBAN.UNIVERSITY/KANBAN-GUIDE/.

CAUSAS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

LAS CAUSAS QUE DAN ORIGEN A ESTA NECESIDAD SON:

1) LA PERSISTENCIA DE ESTRUCTURAS ORGANIZACIONALES RÍGIDAS Y PROCESOS DISEÑADOS BAJO ENFOQUES TRADICIONALES QUE NO RESPONDEN A LA VELOCIDAD DEL MCADO ACTUAL: SEGÚN EL INFORME NAL DE COMPETITIVIDAD DEL CONSEJO PRIVADO DE COMPETITIVIDAD, EL PAÍS PRESENTA BRECHAS SIGNIFICATIVAS EN PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL ASOCIADAS A LA BAJA ADOPCIÓN DE PRÁCTICAS DE GESTIÓN MODERNA, GENERANDO CUELLOS DE BOTELLA OPERATIVOS QUE EROSIONAN LA EFICIENCIA SECTORIAL. ESTUDIOS DEL BID SEÑALAN QUE LAS ORGANIZACIONES QUE NO HAN MODERNIZADO ESTRUCTURALMENTE SUS PROCESOS PIERDEN ENTRE UN 20% Y UN 30% DE EFICIENCIA FRENTE A COMPETIDORES GLOBALES QUE OPERAN BAJO SISTEMAS DE ALTA VELOCIDAD Y FLEXIBILIDAD OPERATIVA

2) LA ESCASA CAPACITACIÓN DE MANDOS MEDIOS Y DIRECTIVOS DE LAS ÁREAS DE PRODUCCIÓN, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, DIRECCIÓN E INNOVACIÓN EN EL DESPLIEGUE DE TABLEROS DE CONTROL VISUAL Y ESTRATEGIAS DE SINCRONIZACIÓN OPERATIVA INTERNA: DE ACUERDO CON LOS DATOS RECOPILADOS POR EL MINISTERIO DE CCIO, INDUSTRIA Y TURISMO Y LOS REPORTES DEL DANE, MENOS DEL 15% DE LAS MIPYMES ACCEDE ANUALMENTE A PROGRAMAS FORMALES DE FORMACIÓN, LIMITANDO LA CAPACIDAD DE LOS LÍDERES PARA REDISEÑAR FLUJOS DE TRABAJO TRANSVERSALES CON CRITERIOS DE ADAPTABILIDAD Y OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS

3) LA AUSENCIA DE UNA CULTURA ORGANIZACIONAL ORIENTADA A LA MEDICIÓN INTEGRADA DEL DESEMPEÑO POR PROCESOS QUE HABILITE UNA RTA DINÁMICA: EL DNP, EN LÍNEA CON LOS DIAGNÓSTICOS DE LA POLÍTICA DE REINDUSTRIALIZACIÓN, IDENTIFICA QUE LA DÉBIL CULTURA DE OPTIMIZACIÓN OPERATIVA Y LA FALTA DE INDICADORES IMPIDEN DETECTAR INEFICIENCIAS A TIEMPO; ASIMISMO, INFORMES DE LA OCDE CONFIRMAN QUE EL TEJIDO EMPRESARIAL REGISTRA ÍNDICES BAJOS EN LA IMPLEMENTACIÓN DE MARCOS DE TRABAJO QUE PROMUEVAN LA EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL Y SISTEMAS BASADOS EN FLUJOS DE VALOR EN EMPRESAS MEDIANAS
FUENTE.
HTTPS://DOCS.GOOGLE.COM/DOCUMENT/D/1OQFGQULNSOEC8U7LHEVCJQJKE9LRBLFWGZ9F7O-K4SM/EDIT?USP=DRIVE_LINK

EFECTOS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

LAS CAUSAS QUE DAN ORIGEN A ESTA NECESIDAD SON:

1) LA PERSISTENCIA DE ESTRUCTURAS ORGANIZACIONALES RÍGIDAS Y PROCESOS DISEÑADOS BAJO ENFOQUES TRADICIONALES QUE NO RESPONDEN A LA VELOCIDAD DEL MCADO ACTUAL: SEGÚN EL INFORME NAL DE COMPETITIVIDAD DEL CONSEJO PRIVADO DE COMPETITIVIDAD, EL PAÍS PRESENTA BRECHAS SIGNIFICATIVAS EN PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL ASOCIADAS A LA BAJA ADOPCIÓN DE PRÁCTICAS DE GESTIÓN MODERNA, GENERANDO CUELLOS DE BOTELLA OPERATIVOS QUE EROSIONAN LA EFICIENCIA SECTORIAL. ESTUDIOS DEL BID SEÑALAN QUE LAS ORGANIZACIONES QUE NO HAN MODERNIZADO ESTRUCTURALMENTE SUS PROCESOS PIERDEN ENTRE UN 20% Y UN 30% DE EFICIENCIA FRENTE A COMPETIDORES GLOBALES QUE OPERAN BAJO SISTEMAS DE ALTA VELOCIDAD Y FLEXIBILIDAD OPERATIVA

2) LA ESCASA CAPACITACIÓN DE MANDOS MEDIOS Y DIRECTIVOS DE LAS ÁREAS DE PRODUCCIÓN, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, DIRECCIÓN E INNOVACIÓN EN EL DESPLIEGUE DE TABLEROS DE CONTROL VISUAL Y ESTRATEGIAS DE SINCRONIZACIÓN OPERATIVA INTERNA: DE ACUERDO CON LOS DATOS RECOPILADOS POR

EL MINISTERIO DE CCIO, INDUSTRIA Y TURISMO Y LOS REPORTES DEL DANE, MENOS DEL 15% DE LAS MIPYMES ACCEDE ANUALMENTE A PROGRAMAS FORMALES DE FORMACIÓN, LIMITANDO LA CAPACIDAD DE LOS LÍDERES PARA REDISEÑAR FLUJOS DE TRABAJO TRANSVERSALES CON CRITERIOS DE ADAPTABILIDAD Y OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS

3) LA AUSENCIA DE UNA CULTURA ORGANIZACIONAL ORIENTADA A LA MEDICIÓN INTEGRADA DEL DESEMPEÑO POR PROCESOS QUE HABILITE UNA RTA DINÁMICA: EL DNP, EN LÍNEA CON LOS DIAGNÓSTICOS DE LA POLÍTICA DE REINDUSTRIALIZACIÓN, IDENTIFICA QUE LA DÉBIL CULTURA DE OPTIMIZACIÓN OPERATIVA Y LA FALTA DE INDICADORES IMPIDEN DETECTAR INEFICIENCIAS A TIEMPO; ASIMISMO, INFORMES DE LA OCDE CONFIRMAN QUE EL TEJIDO EMPRESARIAL REGISTRA ÍNDICES BAJOS EN LA IMPLEMENTACIÓN DE MARCOS DE TRABAJO QUE PROMUEVAN LA EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL Y SISTEMAS BASADOS EN FLUJOS DE VALOR EN EMPRESAS MEDIANAS
FUENTE.
HTTPS://DOCS.GOOGLE.COM/DOCUMENT/D/1OQFGQULNSOEC8U7LHEVCJQJKE9LRBLFWGZ9F7O-K4SM/EDIT?USP=DRIVE_LINK

OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

FORTALECER LAS COMPETENCIAS EN ESTRATEGIAS KANBAN, OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS Y EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL EN LOS TRABAJADORES DE LOS NIVELES OCUPACIONALES MEDIO Y ALTA DIRECCIÓN, VINCULADOS A LAS ÁREAS DE PRODUCCIÓN, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, DIRECCIÓN E INNOVACIÓN.

LO ANTERIOR, PARA QUE APLIQUEN MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA, TÉCNICAS DE REDISEÑO DE FLUJOS DE VALOR Y HERRAMIENTAS DE DIAGNÓSTICO DE INEFICIENCIAS EN SUS ORGANIZACIONES; PERMITIENDO QUE LOS EQUIPOS TRANSVERSALES IDENTIFIQUEN CUELLOS DE BOTELLA, ESTANDARICEN FLUJOS DE TRABAJO Y RESPONDAN CON MAYOR VELOCIDAD Y PRECISIÓN A LOS CAMBIOS DEL ENTORNO EMPRESARIAL, REDUCIENDO TIEMPOS DE CICLO, COSTOS OPERATIVOS Y REPROCESOS.
DE ESTA MANERA, SE CONTRIBUYE PARA QUE LAS EMPRESAS MEJOREN LA PRODUCTIVIDAD Y EL AUMENTO DE LA COMPETITIVIDAD ORGANIZACIONAL.

ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN DA RESPUESTA PARCIAL A LA NECESIDAD DETECTADA Y A LOS RETOS DE FORMACIÓN, ALINEÁNDOSE AL OBJETO SOCIAL DEL GREMIO, PORQUE ABORDA DIRECTAMENTE LA BRECHA IDENTIFICADA EN EL DIAGNÓSTICO SECTORIAL TRANSVERSAL DE CAMACOES, DONDE EL TEMA DE EFICIENCIA Y GESTIÓN OPERATIVA ALCANZÓ UN 53,09% DE MÁXIMO INTERÉS ENTRE LOS ACTORES EMPRESARIALES CONSULTADOS, FORTALECIENDO EN LOS LÍDERES Y TOMADORES DE DECISIONES LA CAPACIDAD DE ESTRUCTURAR Y EJECUTAR TRANSFORMACIONES OPERATIVAS E INNOVADORAS QUE CONSOLIDEN UN ALTO RENDIMIENTO SISTÉMICO.

JUSTIFICACIÓN (FORMACIÓN EN EL PUESTO DE TRABAJO)

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, DENOMINADA “ESTRATEGIAS KANBAN Y MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA PARA LA EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL EMPRESARIAL”, SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ D.C., ANTIOQUIA, NARIÑO Y SANTANDER. ESTA COBERTURA RESPONDE AL ALCANCE GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, ASÍ COMO A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES DE GESTIÓN ADAPTATIVA EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA QUE REQUIEREN MEJORAR LA COORDINACIÓN ENTRE ÁREAS, REDUCIR CUELLOS DE BOTELLA Y ELEVAR LA EFICIENCIA OPERATIVA.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE ATENDER TRABAJADORES UBICADOS EN DIFERENTES TERRITORIOS SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO LA PARTICIPACIÓN DE EQUIPOS DIRECTIVOS, TÁCTICOS Y OPERATIVOS DE ÁREAS COMO PRODUCCIÓN, TALENTO HUMANO, CALIDAD, DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, SERVICIOS, ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN CCIAL. ESTO ES PERTINENTE PORQUE LAS RESTRICCIONES OPERATIVAS, LA FALTA DE SINCRONIZACIÓN ENTRE ÁREAS Y LOS RETRASOS EN LOS FLUJOS DE TRABAJO AFECTAN TANTO A EMPRESAS GRANDES COMO A ORGANIZACIONES REGIONALES QUE NECESITAN MÉTODOS VISUALES, ÁGILES Y ADAPTATIVOS PARA MEJORAR SU PRODUCTIVIDAD.

BOGOTÁ SE PRIORIZA POR SER EL PRINCIPAL NODO INSTITUCIONAL Y EMPRESARIAL DE CAMACOES, DESDE DONDE SE ARTICULA EL RELACIONAMIENTO CON EMPRESAS AFILIADAS, ALIADOS Y ACTORES DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL. ANTIOQUIA SE INCLUYE POR SU DINÁMICA DE INNOVACIÓN, TECNOLOGÍA, INFRAESTRUCTURA, TURISMO Y ENERGÍA, ASÍ COMO POR EL POSICIONAMIENTO DE MEDELLÍN COMO CENTRO DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO.

NARIÑO SE INCORPORA POR LA GESTIÓN TERRITORIAL ADELANTADA POR CAMACOES CON ALIADOS COMO INVEST IN NARIÑO, ORIENTADA A FORTALECER CONVOCATORIA, LOGÍSTICA Y PERMANENCIA DE PARTICIPANTES EN PROCESOS FORMATIVOS. SANTANDER SE PRIORIZA POR EL RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL DESARROLLADO EN BUCARAMANGA, DONDE CAMACOES HA PARTICIPADO EN ESPACIOS DE PROMOCIÓN, NETWORKING E INTERNACIONALIZACIÓN CON SECTORES COMO INDUSTRIAS 4.0, AGROALIMENTOS, MANUFACTURA Y TURISMO.

LA RELACIÓN CON LA CADENA PRODUCTIVA SE EVIDENCIA EN QUE CAMACOES ARTICULA EMPRESAS DE SECTORES PRODUCTIVOS, DE SERVICIOS Y COMERCIO, ASÍ COMO PROVEEDORES, FACILITADORES Y ALIADOS LOCALES QUE CONTRIBUYEN AL TEJIDO EMPRESARIAL REGIONAL. EN ESTE CONTEXTO, LAS ESTRATEGIAS KANBAN Y LOS MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA PERMITIRÁN DIAGNOSTICAR RESTRICCIONES OPERATIVAS, VISUALIZAR FLUJOS DE TRABAJO, LIMITAR TRABAJO EN PROGRESO, MEDIR TIEMPOS DE CICLO, PRIORIZAR ACTIVIDADES CRÍTICAS Y FORMULAR PLANES DE MEJORA APLICABLES A PROCESOS REALES.

EN CONSECUENCIA, LA AF CONTRIBUIRÁ A FORTALECER LA EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS, MEJORANDO LA SINCRONIZACIÓN ENTRE ÁREAS, LA GESTIÓN VISUAL DEL TRABAJO, LA ELIMINACIÓN DE CUELLOS DE BOTELLA Y LA CAPACIDAD DE RESPUESTA ORGANIZACIONAL EN TERRITORIOS ESTRATÉGICOS PARA LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DEL ECOSISTEMA CAMACOES.

DATOS DEL EVENTO

EVENTO DE FORMACIÓN
TALLER

MODALIDAD DE FORMACIÓN
PRESENCIAL

METODOLOGÍA DE FORMACIÓN
TEÓRICO - PRÁCTICA

GRUPOS Y BENEFICIARIOS

N.º DE HORAS POR GRUPO
4

N.º DE GRUPOS
4

BENEFICIARIOS PRESENCIALES / GRUPO
25

BENEFICIARIOS VIRTUALES / GRUPO
0

TOTAL DE HORAS DE LA AF
16

TOTAL DE BENEFICIARIOS DE LA AF
100

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

ÁREAS FUNCIONALES

PRODUCCIÓN | RECURSOS HUMANOS | CALIDAD | INNOVACIÓN | DIRECCIÓN

JUSTIFICACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES

LAS ÁREAS FUNCIONALES DE PRODUCCIÓN, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, DIRECCIÓN E INNOVACIÓN SON RESPONSABLES DEL ÉXITO DEL DESPLIEGUE DE SISTEMAS DE CONTROL VISUAL Y LA IMPLEMENTACIÓN DE MARCOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA EN LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS; POR TANTO, AL PARTICIPAR EN ESTE TALLER TEÓRICO-PRÁCTICO, EVIDENCIARÁN UNA MEJORA EN SU PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD.

EL ÁREA DE PRODUCCIÓN LIDERA EL FLUJO FÍSICO Y OPERATIVO DE VALOR, LA OPTIMIZACIÓN DE LOS RECURSOS TÉCNICOS Y LA ELIMINACIÓN DE RESTRICCIONES DE CAPACIDAD EN LA PLANTA, DOTANDO A LOS PROFESIONALES Y MANDOS MEDIOS —COMO LA OCUPACIÓN CUOC 13492, DIRECTORES Y GERENTES DE SERVICIOS Y PROCESOS DE NEGOCIO— DE CRITERIOS ANALÍTICOS PARA COMPRENDER LOS PROTOCOLOS KANBAN QUE SALVAGUARDAN LA EFICIENCIA, DISMINUYEN LOS TIEMPOS DE CICLO Y ERRADICAN LOS CUELLOS DE BOTELLA OPERATIVOS EN CONTEXTOS DE ALTA VOLATILIDAD DE MERCADOS DE MANUFACTURA Y SERVICIOS CORPORATIVOS GLOBALES.

EL ÁREA DE RECURSOS HUMANOS GARANTIZA QUE LA ACTUALIZACIÓN TÉCNICA RECIBIDA SE TRADUZCA EN DIRECTRICES INTERNAS DE BALANCEO DE CARGAS LABORALES Y EN LA PROMOCIÓN DE UNA CULTURA DE SOSTENIBILIDAD ORGANIZACIONAL, PERMITIENDO QUE LÍDERES FORMADOS —COMO LA OCUPACIÓN CUOC 12120, DIRECTORES Y GERENTES DE GESTIÓN DE TALENTO HUMANO— ACTÚEN COMO AGENTES MULTIPLICADORES DE PRÁCTICAS ÁGILES PARA MITIGAR EL ESTRÉS LABORAL Y LA SOBRECARGA DEL PERSONAL, OPTIMIZANDO EL RENDIMIENTO DEL TALENTO HUMANO.

EL ÁREA DE CALIDAD ASEGURA QUE LAS NOCIONES DE EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL SE ALINEEN CON LOS SISTEMAS DE GESTIÓN INTEGRAL Y LOS ESTÁNDARES INTERNACIONALES DE ESTANDARIZACIÓN, CONDICIÓN NECESARIA PARA OPERAR EN MERCADOS GLOBALES CON ALTOS NIVELES DE EXIGENCIA REGULATORIA. ESTA ÁREA APROVECHA LAS MÉTRICAS DE FLUJO PARA GARANTIZAR LA CONSISTENCIA EN LAS ENTREGAS, LA REDUCCIÓN DE REPROCESOS Y LA ELIMINACIÓN SISTEMÁTICA DE DESPERDICIOS OPERATIVOS.

EL ÁREA DE DIRECCIÓN ACTÚA COMO EL HABILITADOR ESTRATÉGICO E INSTITUCIONAL, PUES PERMITE QUE LAS ORGANIZACIONES ASIMILEN LAS TENDENCIAS DE LA GESTIÓN ADAPTATIVA CON CRITERIOS DE GOBERNANZA VISUAL Y FLEXIBILIDAD PRESUPUESTAL, COMPETENCIA INDISPENSABLE EN DIRECTIVOS DE NIVEL MEDIO Y ALTA DIRECCIÓN QUE EVALÚAN DECISIONES COMPLEJAS SOBRE REDISEÑO DE PROCESOS ORGANIZACIONALES CON IMPACTO COMPETITIVO REAL.

FINALMENTE, EL ÁREA DE INNOVACIÓN (REGISTRADA EN LA PLATAFORMA COMO OTRO) CONTEMPLA LA EVOLUCIÓN E INVESTIGACIÓN DE MÉTODOS DE TRABAJO MODERNOS, EN SINTONÍA CON LAS DIRECTRICES DEL CONPES 4085 DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA, IMPULSANDO LA ADOPCIÓN DE HERRAMIENTAS VISUALES AVANZADAS PARA RESPONDER CON PRECISIÓN Y VELOCIDAD A LOS CAMBIOS DEL ENTORNO SECTORIAL.

LA RELACIÓN DE ESTAS ÁREAS CON EL TALLER ES DIRECTA, COMPLEMENTARIA E INTEGRAL: CADA UNA APORTA UNA DIMENSIÓN ESPECÍFICA —OPERATIVA, HUMANA, NORMATIVA, DIRECTIVA Y DE CAMBIO DISRUPTIVO— QUE, ARTICULADA, GARANTIZA QUE LOS BENEFICIARIOS APROPIEN CAPACIDADES ANALÍTICAS TRANSVERSALES.

NIVELES OCUPACIONALES

MEDIO | ALTA DIRECCIÓN

JUSTIFICACIÓN DE NIVELES OCUPACIONALES

SE INCLUYE DE FORMA ESTRATÉGICA EL NIVEL ALTA DIRECCIÓN Y EL NIVEL MEDIO COMO LA POBLACIÓN BENEFICIARIA DE ESTA AF, GARANTIZANDO UNA CONVOCATORIA EJECUTIVA ORIENTADA A RESOLVER LA NECESIDAD TRANSVERSAL DE EFICIENCIA Y GESTIÓN OPERATIVA IDENTIFICADA EN EL DIAGNÓSTICO DEL GREMIO. LA PARTICIPACIÓN COORDINADA DE ESTOS DOS ESTAMENTOS ES FUNDAMENTAL, YA QUE PERMITE TRANSFERIR UN MARCO CONCEPTUAL Y PRÁCTICO UNIFICADO DE CONTROL VISUAL A LAS LÍNEAS QUE TOMAN LAS DECISIONES Y SUPERVISAN LOS FLUJOS DE VALOR INTERDEPARTAMENTALES, PROMOVIENDO UNA CULTURA DE MEJORA CONTINUA EN CASCADA QUE REDUCE DE MANERA DRÁSTICA LOS CUELLOS DE BOTELLA ORGANIZACIONALES Y OPTIMIZA LOS COSTOS OPERATIVOS EN LAS CINCO ÁREAS FUNCIONALES CLAVE DE LAS EMPRESAS PARTICIPANTES.

EL NIVEL ALTA DIRECCIÓN (GERENTES GENERALES, DIRECTORES Y REPRESENTANTES LEGALES) SE BENEFICIA DE MANERA DIRECTA AL APROPIAR MARCOS DE REFERENCIA GLOBALES Y LINEAMIENTOS DE GOBERNANZA DE FLUJOS INDISPENSABLES PARA LA TOMA DE DECISIONES ESTRATÉGICAS. EN EL CONTEXTO DE LAS MIPYMES Y GRANDES EMPRESAS QUE INTEGRAN CAMACOES, ESTOS LÍDERES DEFINEN LAS POLÍTICAS CORPORATIVAS DE INVERSIÓN, ASIGNACIÓN DE RECURSOS Y FLEXIBILIDAD EN EL DISEÑO ORGANIZATIVO. EL TALLER LES BRINDARÁ LAS BASES METODOLÓGICAS PARA COMPRENDER LA ARQUITECTURA DE LA GESTIÓN ADAPTATIVA, EVALUAR LA CAPACIDAD INSTALADA DE SUS FIRMAS Y FORMULAR DIRECTRICES GERENCIALES BASADAS EN LA EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL, SUPERANDO LA RIGIDEZ EN LA PLANIFICACIÓN OPERATIVA DETECTADA EN EL DIAGNÓSTICO SECTORIAL, DONDE EL 53,09% DE LOS ACTORES MANIFESTÓ UN INTERÉS CRÍTICO E IMPERIOSO EN ACTUALIZAR SUS COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES EN ESTA ÁREA.

POR SU PARTE, EL NIVEL MEDIO (JEFES DE ÁREA, COORDINADORES DE PRODUCCIÓN, SUPERVISORES DE TALENTO HUMANO, CALIDAD E INNOVACIÓN, ANALISTAS DE GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN) SE BENEFICIA DE MANERA INTEGRAL AL ADQUIRIR CAPACIDADES DE SUPERVISIÓN TÁCTICA Y REDISEÑO DE PROCESOS. AL ACTUAR COMO EL NEXO ARTICULADOR E INDISPENSABLE ENTRE LA ESTRATEGIA CORPORATIVA GENERAL Y LA EJECUCIÓN DEL DÍA A DÍA LABORAL, LOS MANDOS MEDIOS REQUIEREN COMPRENDER TÉCNICAMENTE EL FUNCIONAMIENTO DE LOS SISTEMAS KANBAN CORPORATIVOS PARA IDENTIFICAR CUELLOS DE BOTELLA OCULTOS, MITIGAR LA SOBRECARGA DE LOS EQUIPOS DE TRABAJO MEDIANTE LA DELIMITACIÓN TÉCNICA DEL TRABAJO EN PROGRESO (WIP) Y ALINEAR LOS INDICADORES LOCALES CON ESTÁNDARES AVANZADOS DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL.

CONTAR CON UN NIVEL MEDIO PLENAMENTE CAPACITADO EN EL ANÁLISIS DE MÉTRICAS ANALÍTICAS DE FLUJO, COMO EL TIEMPO DE CICLO Y EL TIEMPO DE ENTREGA, MINIMIZA LOS REPROCESOS INTERNOS POR FALLAS DE CONTROL VISUAL, AGILIZA LA ENTREGA DE PRODUCTOS O SERVICIOS Y VIABILIZA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE CHOQUE VISUAL. DE ESTA MANERA, LA ARTICULACIÓN SIMBIÓTICA ENTRE LA ALTA GERENCIA Y LOS MANDOS MEDIOS ASEGURA UN EFECTO MULTIPLICADOR DE BUENAS PRÁCTICAS OPERATIVAS, ELEVANDO LA PRODUCTIVIDAD Y LA VENTAJA COMPETITIVA SOSTENIBLE EN TODA LA BASE EMPRESARIAL.

OCUPACIONES CUOC

- 12120 - DIRECTORES Y GERENTES DE GESTIÓN DE TALENTO HUMANO
- 13492 - DIRECTORES Y GERENTES DE SERVICIOS Y PROCESOS DE NEGOCIO
- 33413 - SUPERVISORES Y COORDINADORES DE PROCESOS DE NEGOCIO, EMPLEADOS DE INFORMACIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE
- 24210 - PROFESIONALES Y ANALISTAS DE GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN
- 24231 - PROFESIONALES DE TALENTO HUMANO
- 13499 - DIRECTORES Y GERENTES DE SERVICIOS PROFESIONALES NO CLASIFICADOS EN OTRAS OCUPACIONES

DATOS NUMÉRICOS DE BENEFICIARIOS

TRABAJADORES MUJERES
56

EN CONDICIÓN DE DISCAPACIDAD
0

EMPRESAS CON MODELO BIC
0

MIPYMES (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS MIPYMES
35

N.º DE TRABAJADORES DE EMPRESAS MIPYMES
70

JUSTIFICACIÓN MIPYMES Y TRABAJADORES A BENEFICIAR

LA PARTICIPACIÓN DE 35 MIPYMES Y 70 TRABAJADORES DE MIPYMES EN ESTA ACCION DE FORMACIÓN ES PERTINENTE, EN TANTO ESTE SEGMENTO REQUIERE FORTALECER CAPACIDADES PRÁCTICAS PARA OPTIMIZAR PROCESOS INTERNOS, REDUCIR INEFICIENCIAS, CONTROLAR FLUJOS DE TRABAJO, PRIORIZAR ACTIVIDADES CRÍTICAS Y MEJORAR LA COORDINACIÓN ENTRE ÁREAS FUNCIONALES.

ESTA PARTICIPACIÓN ES PERTINENTE PORQUE LAS MIPYMES SUELEN ENFRENTAR MAYORES RESTRICCIONES DE TIEMPO, PRESUPUESTO, TALENTO ESPECIALIZADO Y ACCESO A HERRAMIENTAS DE GESTIÓN, LO CUAL PUEDE LIMITAR SU CAPACIDAD PARA IMPLEMENTAR MODELOS ORGANIZACIONALES ÁGILES, MEDIR TIEMPOS DE CICLO, IDENTIFICAR CUELLOS DE BOTELLA Y RESPONDER OPORTUNAMENTE A CAMBIOS OPERATIVOS, COMERCIALES Y DEL ENTORNO. EN ESTE CONTEXTO, CAPACITAR A SUS TRABAJADORES PERMITE ATENDER DE MANERA DIRECTA LA NECESIDAD IDENTIFICADA EN EL DIAGNÓSTICO DE CAMACOES, ASOCIADA A LA EFICIENCIA Y GESTIÓN ÁGIL EN LAS ORGANIZACIONES, TEMÁTICA QUE OBTUVO 53,09% EN NIVEL DE MÁXIMO INTERÉS.

LA ACCIÓN PERMITIRÁ QUE TRABAJADORES DE MIPYMES, ESPECIALMENTE DE LOS NIVELES DE ALTA DIRECCIÓN Y NIVEL MEDIO, VINCULADOS A ÁREAS COMO PRODUCCIÓN, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, DIRECCIÓN E INNOVACIÓN, FORTALEZCAN COMPETENCIAS PARA APLICAR MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA, SISTEMAS KANBAN, CONTROL VISUAL, DELIMITACIÓN DEL TRABAJO EN PROGRESO —WIP—, MÉTRICAS DE FLUJO, ANÁLISIS DE TIEMPOS DE CICLO Y ENTREGA, E IMPLEMENTACIÓN DE PLANES DE CHOQUE VISUAL ORIENTADOS A LA MEJORA DE PROCESOS.

CON ELLO, LAS MIPYMES BENEFICIARIAS PODRÁN MEJORAR SU PRODUCTIVIDAD MEDIANTE PROCESOS MÁS ORDENADOS, VISIBLES, MEDIBLES Y COORDINADOS; REDUCIR REPROCESOS, TIEMPOS MUERTOS Y SOBRECARGA OPERATIVA; Y OPTIMIZAR EL USO DE SUS RECURSOS INTERNOS. ASIMISMO, FORTALECERÁN SU COMPETITIVIDAD AL MEJORAR LA TRAZABILIDAD DE COMPROMISOS, LA PREDICTIBILIDAD DE ENTREGAS, LA TOMA DE DECISIONES Y LA CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN FRENTE A CLIENTES, PROVEEDORES, ALIADOS Y DEMÁS ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA.

EN CONSECUENCIA, ESTA ACCIÓN CONTRIBUYE AL CIERRE DE BRECHAS DE CAPITAL HUMANO EN MIPYMES VINCULADAS AL ECOSISTEMA CAMACOES, FORTALECIENDO SU CAPACIDAD PARA ADOPTAR METODOLOGÍAS ÁGILES Y MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA ORIENTADOS A RESULTADOS DE EFICIENCIA, PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL.

CADENA PRODUCTIVA (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS DE LA CADENA PRODUCTIVA

36

N.º DE TRABAJADORES DE LA CADENA PRODUCTIVA

107

JUSTIFICACIÓN CADENA PRODUCTIVA

LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PERTENECEN AL SECTOR TRANSVERSAL Y SUBSECTOR TRANSVERSAL, REPRESENTADOS POR CAMACOES, Y HACEN PARTE DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL QUE EL GREMIO ARTICULA MEDIANTE EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES, PROVEEDORES, CLIENTES, PRESTADORES DE SERVICIOS Y ACTORES COMERCIALES, TECNOLÓGICOS, LOGÍSTICOS, ADMINISTRATIVOS Y DE INNOVACIÓN. ESTOS ACTORES APORTAN A LA GENERACIÓN DE VALOR AL SOPORTAR PROCESOS PRODUCTIVOS, OPERATIVOS, COMERCIALES Y ORGANIZACIONALES.

LA SELECCIÓN DE LOS BENEFICIARIOS RESPONDE A LA NECESIDAD IDENTIFICADA EN EFICIENCIA Y GESTIÓN ÁGIL EN LAS ORGANIZACIONES, ASOCIADA A PROCESOS RÍGIDOS, CUELLOS DE BOTELLA, REPROCESOS, BAJA SINCRONIZACIÓN ENTRE ÁREAS, DÉBIL CONTROL VISUAL DEL TRABAJO Y LIMITADA CAPACIDAD DE RESPUESTA ANTE CAMBIOS OPERATIVOS, COMERCIALES Y DEL ENTORNO. ESTAS BRECHAS AFECTAN LA PRODUCTIVIDAD, LA COMPETITIVIDAD Y LA COORDINACIÓN ENTRE ACTORES DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL.

LOS BENEFICIARIOS CORRESPONDEN PRINCIPALMENTE A TRABAJADORES DE PRODUCCIÓN, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, DIRECCIÓN E INNOVACIÓN, EN CARGOS DE ALTA DIRECCIÓN Y NIVEL MEDIO, COMO GERENTES, DIRECTORES, REPRESENTANTES LEGALES, JEFES DE ÁREA, COORDINADORES, SUPERVISORES Y ANALISTAS DE GESTIÓN. SU PARTICIPACIÓN ES CLAVE PORQUE TOMAN DECISIONES, COORDINAN EQUIPOS, SUPERVISAN FLUJOS DE TRABAJO Y PUEDEN IMPULSAR MEJORAS OPERATIVAS EN LAS EMPRESAS VINCULADAS A CAMACOES.

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN IMPACTARÁ ESLABONES ASOCIADOS AL ECOSISTEMA ARTICULADO POR

CAMACOES, COMO PRODUCCIÓN, TRANSFORMACIÓN, ABASTECIMIENTO, LOGÍSTICA, DISTRIBUCIÓN, COMERCIALIZACIÓN, SERVICIOS, GESTIÓN ADMINISTRATIVA, SOPORTE OPERATIVO, CALIDAD E INNOVACIÓN. ESTOS ESLABONES NO CORRESPONDEN A UNA OPERACIÓN DIRECTA DEL GREMIO, SINO A PROCESOS Y ACTORES PRESENTES EN LAS EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, BENEFICIARIAS Y VINCULADAS A SU CADENA DE VALOR.

EN ESTE ECOSISTEMA, CAMACOES CUMPLE UN PAPEL DE ARTICULADOR GREMIAL Y EMPRESARIAL, AL CONECTAR EMPRESAS, ALIADOS, PROVEEDORES, CLIENTES, SECTORES PRODUCTIVOS, ACTORES TERRITORIALES Y OPORTUNIDADES DE FORTALECIMIENTO. LA PARTICIPACIÓN DE ESTOS ESLABONES PERMITIRÁ MEJORAR LA COORDINACIÓN, PRIORIZACIÓN DE TAREAS, IDENTIFICACIÓN DE CUELLOS DE BOTELLA, REDUCCIÓN DE REPROCESOS Y TRANSFERENCIA DE BUENAS PRÁCTICAS OPERATIVAS.

FINALMENTE, LA ACCIÓN DE FORMACIÓN CONTRIBUIRÁ AL CIERRE DE BRECHAS DE TALENTO HUMANO ESPECIALIZADO, FORTALECIENDO CAPACIDADES TÉCNICAS Y GERENCIALES PARA RESPONDER A TRANSFORMACIONES ORGANIZACIONALES Y PRODUCTIVAS, GENERAR MAYOR VALOR AGREGADO Y MEJORAR LA ADAPTACIÓN DE LAS EMPRESAS FRENTE A LOS DESAFÍOS DEL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL.

ECONOMÍA CAMPESINA (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

ECONOMÍA POPULAR (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

SECTORES Y SUBSECTORES DEL BENEFICIARIO

SECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

TRANSVERSAL

SUBSECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

TRANSVERSAL

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SECTOR(ES)

TRANSVERSAL

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SUBSECTOR(ES)

TRANSVERSAL

JUSTIFICACIÓN DE SECTORES Y SUBSECTORES

SE SELECCIONA EL SECTOR DE TRANSVERSAL Y SUBSECTOR TRANSVERSAL PORQUE SON REPRESENTADOS POR LA CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA EN COLOMBIA (CAMACOES), Y TIENEN UN PAPEL DETERMINANTE PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DEL GREMIO YA QUE AGRUPAN A UNA BASE MULTISECTORIAL DE 201 EMPRESAS QUE OPERAN DE MANERA INTERCONECTADA EN EL TERRITORIO NACIONAL, EXIGIENDO MODELOS ORGANIZACIONALES ESTANDARIZADOS Y FLEXIBLES QUE DINAMICEN LAS CADENAS DE VALOR BILATERALES. LA PERTINENCIA DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN RADICA EN QUE LOS CONTENIDOS CURRICULARES RESUELVEN UNA NECESIDAD ESTRUCTURAL DE EFICIENCIA Y GESTIÓN OPERATIVA QUE ES CARACTERÍSTICA Y TRANSVERSAL A ESTE SUBSECTOR, DONDE LA DESALINEACIÓN INTERDEPARTAMENTAL Y LA PRESENCIA DE CUELLOS DE BOTELLA IMPACTAN SIMULTÁNEAMENTE A DIVERSAS INDUSTRIAS. EL DIAGNÓSTICO SECTORIAL TRANSVERSAL DE CAMACOES ARROJÓ QUE EL 53,09% DE LAS EMPRESAS MANIFIESTA UN INTERÉS PRIORITARIO Y URGENTE EN ACTUALIZAR SUS COMPETENCIAS ORGANIZATIVAS EN ESTA MATERIA; POR LO TANTO, TRANSFERIR CONOCIMIENTOS DE ALTO NIVEL EN SISTEMAS KANBAN Y MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA ATIENDE DIRECTAMENTE ESTA BRECHA DE PRODUCTIVIDAD SISTÉMICA, PERMITIENDO PASAR DE METODOLOGÍAS DE PLANIFICACIÓN TRADICIONALES A FLUJOS DE TRABAJO OPTIMIZADOS Y MEDIBLES BAJO UN LENGUAJE OPERATIVO COMÚN Y ROBUSTO.

ASIMISMO, SE CONFIRMA PLENAMENTE LA IDONEIDAD DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS, GARANTIZANDO QUE LOS TRABAJADORES QUE OCUPARÁN LOS ESPACIOS DE CAPACITACIÓN EFECTIVAMENTE LABORAN EN COMPAÑÍAS QUE LEGAL, COMERCIAL Y FISCALMENTE OPERAN DENTRO DEL SECTOR Y SUBSECTOR TRANSVERSAL EN COLOMBIA. ESTAS ORGANIZACIONES ABARCAN ÁREAS CRÍTICAS DE SERVICIOS AVANZADOS, OPERACIONES INTEGRADAS Y MANUFACTURA MULTISECTORIAL QUE REQUIEREN DE FORMA IMPERIOSA ELEVAR SUS ESTÁNDARES DE EXCELENCIA OPERATIVA. LA PARTICIPACIÓN SELECTIVA DE SU PERSONAL DIRECTIVO Y DE MANDOS MEDIOS —EN ROLES DE PRODUCCIÓN, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, DIRECCIÓN E INNOVACIÓN— ASEGURA QUE LAS HERRAMIENTAS DE GOBERNANZA VISUAL E INGENIERÍA DE PROCESOS SE APLIQUEN DE MANERA DIRECTA EN PUESTOS DE TRABAJO REALES, MITIGANDO LA SOBRECARGA Y REDUCIENDO COSTOS OCULTOS DE OPERACIÓN.

FINALMENTE, LA LEGITIMIDAD DE CAMACOES COMO PROPONENTE ANTE EL PROGRAMA DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA ES ABSOLUTA. EL GREMIO CONTEMPLA ESTATUTARIAMENTE DENTRO DE SU OBJETO SOCIAL LA REPRESENTACIÓN, FORTALECIMIENTO Y SOFISTICACIÓN TÉCNICA DE ESTE ECOSISTEMA EMPRESARIAL TRANSVERSAL. LA CÁMARA CUENTA CON UNA TRAYECTORIA INSTITUCIONAL VERIFICABLE Y LA INFRAESTRUCTURA METODOLÓGICA REQUERIDA PARA LIDERAR LA TRANSFERENCIA DE SABERES ESPECIALIZADOS DE VANGUARDIA MUNDIAL, ACTUANDO COMO UN PUENTE ESTRATÉGICO DE INVERSIÓN Y CONOCIMIENTO QUE ACELERA LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL, LA INNOVACIÓN EN LOS MODELOS DE GESTIÓN INTERNA Y EL DESARROLLO ECONÓMICO ALINEADO CON LAS METAS DEL PAÍS.

UNIDADES TEMÁTICAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN (3)

UT N.º 1 — MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA Y SINCRONIZACIÓN MULTIDIMENSIONAL EMPRESARIAL

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
1	1	2

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.4 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	2

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) ARQUITECTURA DE LA GESTIÓN ADAPTATIVA FRENTE A LA RIGIDEZ PROCEDIMENTAL EN LA TOMA DE DECISIONES DIRECTIVAS.
2) INGENIERÍA DE LA EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL: INTERCONEXIÓN SISTÉMICA Y CONCURRENTE ENTRE PRODUCCIÓN, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, DIRECCIÓN E INNOVACIÓN.
3) DIAGNÓSTICO DE FRICCIONES ORGANIZACIONALES: CÓMO LA DESALINEACIÓN INTERDEPARTAMENTAL BLOQUEA EL FLUJO DE VALOR Y GENERA INEFICIENCIAS OCULTAS.
4) ANÁLISIS Y MODELAMIENTO SITUACIONAL DE RESTRICCIONES OPERATIVAS TRANSVERSALES MEDIANTE MATRICES CORPORATIVAS APLICADAS A ROLES GERENCIALES.
5) MAPEO DINÁMICO DE FLUJOS DE COMUNICACIÓN Y DEPENDENCIAS CRÍTICAS ENTRE LAS CINCO ÁREAS FUNCIONALES DE LA ORGANIZACIÓN.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE: DIAGNOSTICAR RESTRICCIONES OPERATIVAS TRANSVERSALES Y DESALINEACIONES INTERDEPARTAMENTALES, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA, MATRICES CORPORATIVAS DE ANÁLISIS SITUACIONAL Y PRINCIPIOS DE EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL, EN LAS ÁREAS DE PRODUCCIÓN, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, DIRECCIÓN E INNOVACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES PARTICIPANTES

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

LECTURA DE TEXTOS | ESTUDIO DE CASO | DISCUSIÓN Y DEBATES EN GRUPO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 2 — DESPLIEGUE ESTRATÉGICO DE SISTEMAS KANBAN PARA EL CONTROL Y LA EFICIENCIA OPERATIVA

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
1	0	1

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.4 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	1

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) DISEÑO AVANZADO DE SISTEMAS KANBAN CORPORATIVOS: CONTROL DEL TRABAJO EN PROGRESO (WIP) Y OPTIMIZACIÓN DEL RENDIMIENTO EN NIVELES TÁCTICOS.
2) POLÍTICAS EXPLÍCITAS DE OPERACIÓN Y GOBERNANZA VISUAL PARA LA PRIORIZACIÓN DE PROYECTOS DE ALTA DIRECCIÓN.
3) MÉTRICAS E INDICADORES DE FLUJO DE VALOR: ANÁLISIS TÉCNICO DEL TIEMPO DE CICLO (CYCLE TIME) Y TIEMPO DE ENTREGA (LEAD TIME) PARA LA TOMA DE DECISIONES.
4) CONFIGURACIÓN TÉCNICA DE TABLEROS DE CONTROL VISUAL ESTRUCTURADOS PARA LA SINCRONIZACIÓN SIMULTÁNEA DE PROCESOS DE TALENTO HUMANO, CALIDAD Y PRODUCCIÓN.
5) ESTABLECIMIENTO DE LÍMITES DE CAPACIDAD OPERATIVA ORIENTADOS A MITIGAR LA SOBRECARGA Y LA VARIABILIDAD DE LOS EQUIPOS DE TRABAJO.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE: FORMULAR ESTRATEGIAS DE SINCRONIZACIÓN OPERATIVA Y CONTROL DEL FLUJO DE TRABAJO, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE ARQUITECTURA DE SISTEMAS KANBAN CORPORATIVOS, DELIMITACIÓN DE TRABAJO EN PROGRESO (WIP), GOBERNANZA VISUAL Y MÉTRICAS TÉCNICAS DE TIEMPOS DE CICLO, EN LOS NIVELES TÁCTICO Y DIRECTIVO DEL TEJIDO EMPRESARIAL.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

TAREAS EN EQUIPO | EXPOSICIONES DEL CAPACITADOR

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

UT N.º 3 — REINGENIERÍA DE PROCESOS TRANSVERSALES Y CONSOLIDACIÓN DEL ALTO RENDIMIENTO SISTÉMICO

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
1	0	1

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.1.4 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	1

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) ESTRATEGIAS DE REINGENIERÍA ADAPTATIVA: TÉCNICAS AVANZADAS PARA LA ELIMINACIÓN DE CUELLOS DE BOTELLA Y MAXIMIZACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD.
2) MODELOS DE SOSTENIBILIDAD OPERATIVA Y CULTURA DE OPTIMIZACIÓN BASADA EN INDICADORES DE FLUJO CONTINUO.
3) DESPLIEGUE DE LIDERAZGO ADAPTATIVO PARA LA SOFISTICACIÓN Y TRANSFORMACIÓN DEL MODELO OPERATIVO EMPRESARIAL.
4) ESTRUCTURACIÓN DE UN PLAN DE ACCIÓN EJECUTIVO (PLAN DE CHOQUE VISUAL) ENFOCADO EN LA

ERRADICACIÓN INMEDIATA DE UNA INEFICIENCIA O CUELLO DE BOTELLA REAL EN LAS ORGANIZACIONES PARTICIPANTES.

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE: DIRIGIR LA REINGENIERÍA DE PROCESOS ORGANIZACIONALES Y LA ERRADICACIÓN DE CUELLOS DE BOTELLA CRÍTICOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS AVANZADAS DE OPTIMIZACIÓN DE FLUJOS DE VALOR, MODELOS DE SOSTENIBILIDAD OPERATIVA Y PLANES EJECUTIVOS DE CHOQUE VISUAL, EN EMPRESAS QUE REQUIERAN ELEVAR SU PRODUCTIVIDAD Y CONSOLIDAR UN ALTO RENDIMIENTO SISTÉMICO.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN EN GRUPOS | ESTUDIO DE CASO

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

ALINEACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RETO NACIONAL

DESARROLLO EMPRESARIAL, CONOCIMIENTO Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL (BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO, COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA 2022 – 2026)

COMPONENTE ESTRATÉGICO

INNOVACIÓN EMPRESARIAL

JUSTIFICACIÓN DE LA ALINEACIÓN

LA AF SE ALINEA DIRECTAMENTE CON EL RETO NACIONAL DE LA POLÍTICA DE REINDUSTRIALIZACIÓN DENOMINADO “DESARROLLO EMPRESARIAL, CONOCIMIENTO Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL”, ORIENTADO A SOFISTICAR EL APARATO PRODUCTIVO MEDIANTE LA TRANSFERENCIA DE METODOLOGÍAS DE VANGUARDIA QUE FORTALEZCAN CAPACIDADES LOCALES Y REGIONALES. EL DIAGNÓSTICO SECTORIAL TRANSVERSAL DE CAMACOES EVIDENCIÓ QUE EL 53,09% DE LAS EMPRESAS MANIFIESTA UNA NECESIDAD CRÍTICA DE ACTUALIZACIÓN EN EFICIENCIA Y GESTIÓN OPERATIVA. AL RESPONDER A ESTA DEMANDA MEDIANTE UN ESPACIO TEÓRICO-PRÁCTICO DIRIGIDO A ALTA GERENCIA Y MANDOS MEDIOS, LA ACCIÓN DOTA A LOS LÍDERES DEL SABER Y HACER NECESARIOS PARA APROPIAR ESTAS METODOLOGÍAS, TRANSFORMANDO EL CONOCIMIENTO TÉCNICO EN UN ACTIVO ESTRATÉGICO QUE REDUCE INEFICIENCIAS, ELIMINA ASIMETRÍAS DE INFORMACIÓN Y OPTIMIZA LA COMPETITIVIDAD DESDE LOS TERRITORIOS.

ASIMISMO, ESTA ACCIÓN DE CORTA DURACIÓN SE CONECTA CON EL COMPONENTE ESTRATÉGICO DE “INNOVACIÓN EMPRESARIAL”, PRIORIDAD ESTRUCTURAL PARA LA CREACIÓN DE VALOR DIFERENCIADO Y LA DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA. AL CENTRAR EL TALLER EN COMPETENCIAS DIRECTIVAS PARA EL CODISEÑO DE PROCESOS Y LA GESTIÓN ADAPTATIVA, LA FORMACIÓN PERMITE APLICAR LA INNOVACIÓN NO SOLO EN PRODUCTOS, SINO TAMBIÉN EN LAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN INTERNA, EN COHERENCIA CON EL CONPES 4085 SOBRE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA Y GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO. ESTO FAVORECE QUE LA EVOLUCIÓN DE LOS MÉTODOS DE TRABAJO EN ÁREAS DE PRODUCCIÓN, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD,

DIRECCIÓN E INNOVACIÓN ACTÚE COMO CATALIZADOR DE CAMBIO, REDUZCA DESPERDICIOS OPERATIVOS Y FORTALEZCA LA SOSTENIBILIDAD EMPRESARIAL.

CAMACOES CUMPLE UN ROL CLAVE COMO ARTICULADOR DE ESTE COMPONENTE ESTRATÉGICO NACIONAL. AL SER UN GREMIO MULTISECTORIAL QUE AGRUPA A 201 EMPRESAS Y ACTÚA COMO PUENTE DE COMERCIO E INVERSIÓN BILATERAL ENTRE COLOMBIA Y ESPAÑA, LA CÁMARA CUENTA CON LEGITIMIDAD TÉCNICA PARA DEMOCRATIZAR ESTOS CONOCIMIENTOS EN LOS NIVELES DE ALTA DIRECCIÓN Y MEDIO. ESTA INTERVENCIÓN PERMITE QUE LA INNOVACIÓN EN MODELOS DE GESTIÓN SE TRADUZCA EN POLÍTICAS CORPORATIVAS INTERNAS Y REPLICABLES EN LAS REGIONES, FACILITANDO EL USO DE MARCOS DE CONTROL VISUAL COMO LOS SISTEMAS KANBAN PARA OPERAR CON FLEXIBILIDAD, REDUCIR TIEMPOS DE CICLO, MITIGAR SOBRECARGAS Y AMPLIAR CAPACIDADES EN MERCADOS GLOBALES COMPETITIVOS.

EN TÉRMINOS DE COMPETITIVIDAD, LA ALINEACIÓN CON EL RETO DE DESARROLLO EMPRESARIAL, CONOCIMIENTO Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL PERMITE QUE LAS EMPRESAS DEL SECTOR TRANSVERSAL CIERREN BRECHAS DE PRODUCTIVIDAD SISTÉMICA MEDIANTE LA ADOPCIÓN DE EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL. LA APROPIACIÓN CONCEPTUAL Y PRÁCTICA DE PROTOCOLOS PARA SINCRONIZAR FLUJOS DE VALOR POSICIONA LA AGILIDAD ORGANIZACIONAL COMO UNA VENTAJA SOSTENIBLE. AL MITIGAR CUELLOS DE BOTELLA Y FORTALECER LA CAPACIDAD DE RESPUESTA FRENTE A DEMANDAS NACIONALES E INTERNACIONALES, ESTE TALLER IMPULSA LA MADUREZ DE LA INNOVACIÓN EMPRESARIAL REGIONAL Y FAVORECE UNA INSERCIÓN MÁS EFECTIVA EN CADENAS GLOBALES DE VALOR.

JUSTIFICACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN SE CLASIFICA COMO FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA AL CONSTITUIR UN PROCESO DE ACTUALIZACIÓN TECNOLÓGICA DE ALTO NIVEL, ESTRUCTURADO PARA RESOLVER BRECHAS COMPLEJAS EN LA OPTIMIZACIÓN ESTRATÉGICA DE FLUJOS DE VALOR Y EL CONTROL DE RESTRICCIONES OPERATIVAS. ESTA INTERVENCIÓN SUPERA LA CAPACITACIÓN METODOLÓGICA BÁSICA, ORIENTÁNDOSE A LA PROFESIONALIZACIÓN DE TRABAJADORES EN LOS NIVELES DE ALTA DIRECCIÓN Y MEDIO, EN CARGOS COMO DIRECTORES DE TALENTO HUMANO, GERENTES DE PROCESOS DE NEGOCIO, SUPERVISORES Y ANALISTAS DE GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN. SU ELEVADO GRADO DE ESPECIALIZACIÓN IMPACTA SIMULTÁNEAMENTE LAS ÁREAS DE PRODUCCIÓN, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, DIRECCIÓN E INNOVACIÓN, DOTANDO A LOS PARTICIPANTES —INCLUYENDO A PERSONAL DIRECTIVO DE MIPYMES Y ACTORES CLAVE DE LA CADENA PRODUCTIVA— DE CAPACIDADES GERENCIALES INMERSIVAS PARA LIDERAR LA TRANSFORMACIÓN OPERATIVA, ELEVANDO EL ESTÁNDAR COMPETITIVO DE TODO EL ECOSISTEMA EMPRESARIAL.

EL RIGOR TÉCNICO Y LA PROFUNDIDAD TEMÁTICA DEL CURRÍCULO GARANTIZAN LA TRANSFERENCIA DE SABERES AVANZADOS AL PUESTO DE TRABAJO MEDIANTE TRES COMPONENTES DE ALTA EXIGENCIA ANALÍTICA. LA UNIDAD TEMÁTICA 1 (MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA Y SINCRONIZACIÓN MULTIDIMENSIONAL EMPRESARIAL) TRASCIENDE LA PLANEACIÓN TRADICIONAL APLICANDO METODOLOGÍAS DE MODELAMIENTO SITUACIONAL PARA DETECTAR FRICCIONES ORGANIZACIONALES OCULTAS Y SINCRONIZAR DE FORMA CONCURRENTE VARIABLES CRÍTICAS EN MERCADOS GLOBALES. LA UNIDAD TEMÁTICA 2 (DESPLIEGUE ESTRATÉGICO DE SISTEMAS KANBAN PARA EL CONTROL Y LA EFICIENCIA OPERATIVA) APORTA COMPLEJIDAD ACADÉMICA AL CAPACITAR EN LA ARQUITECTURA DE TABLEROS AVANZADOS, DELIMITACIÓN TÉCNICA DEL TRABAJO EN PROGRESO (WIP), GOBERNANZA VISUAL Y ANÁLISIS ANALÍTICO DE TIEMPOS DE CICLO BAJO LINEAMIENTOS DEL CONPES 4085. LA UNIDAD TEMÁTICA 3 (REINGENIERÍA DE PROCESOS TRANSVERSALES Y CONSOLIDACIÓN DEL ALTO RENDIMIENTO SISTÉMICO) PROVEE DIRECTRICES EJECUTIVAS PARA FORMULAR PLANES DE CHOQUE VISUAL Y LIDERAR LA REINDUSTRIALIZACIÓN INTERNA.

ESTE TALLER GENERARÁ UN IMPACTO DIRECTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL, LOGRANDO QUE LOS BENEFICIARIOS ESTRUCTUREN SOLUCIONES ORGANIZACIONALES QUE TRANSFORMEN SUS MODELOS DE NEGOCIO. AL ANTICIPAR DECISIONES COMPLEJAS Y OPTIMIZAR LA CAPACIDAD DE RESPUESTA, LAS ORGANIZACIONES REDUCIRÁN DRÁSTICAMENTE INEFICIENCIAS OPERATIVAS, SOBRECARGAS LABORALES, REPROCESOS Y TIEMPOS DE ENTREGA. SE CERTIFICA EXPLÍCITAMENTE QUE LAS UNIDADES TEMÁTICAS NO CORRESPONDEN A INDUCCIÓN CORPORATIVA, OFIMÁTICA BÁSICA, MANEJO DE SOFTWARE ESTÁNDAR NI HABILIDADES TRANSVERSALES GENÉRICAS. ASIMISMO, DEBIDO A SU ENFOQUE GERENCIAL, LA INTEGRACIÓN DE MARCOS ANALÍTICOS APLICADOS A LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS ESPECÍFICOS Y EL CODISEÑO DE PROCESOS A LA MEDIDA DE LOS RETOS ORGANIZACIONALES DEL SECTOR, SE GARANTIZA QUE ESTA ACCIÓN NO DUPLICA LA OFERTA DE FORMACIÓN TÉCNICA O COMPLEMENTARIA DEL SENA, CUMPLIENDO A CABALIDAD CON LAS EXIGENCIAS NORMATIVAS DE LA FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA.

IMPACTO EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR

1. RESULTADO 1. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTÁN EN CAPACIDAD DE DIAGNOSTICAR RESTRICCIONES OPERATIVAS TRANSVERSALES Y DESALINEACIONES INTERDEPARTAMENTALES, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA, MATRICES CORPORATIVAS DE ANÁLISIS SITUACIONAL Y PRINCIPIOS DE EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL, EN LAS ÁREAS DE PRODUCCIÓN, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, DIRECCIÓN E INNOVACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES PARTICIPANTES, INCIDIENDO POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE LE PERMITE ABANDONAR ENFOQUES DE PLANEACIÓN TRADICIONALES Y RÍGIDOS PARA ASUMIR UNA VISIÓN HOLÍSTICA Y ESTRATÉGICA DE LA CADENA DE VALOR, REDUCIENDO DRÁSTICAMENTE LAS ASIMETRÍAS DE INFORMACIÓN Y LAS FRICCIONES DE COMUNICACIÓN ENTRE LOS MANDOS MEDIOS Y LA ALTA GERENCIA; Y FAVORECE LA APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS EN EL PUESTO DE TRABAJO EN EL DESARROLLO DE TAREAS COMO: 1) EL MODELAMIENTO SITUACIONAL DE LOS FLUJOS DE COMUNICACIÓN VIGENTES ENTRE LOS DEPARTAMENTOS DE LA COMPAÑÍA Y 2) LA DETECCIÓN OPORTUNA DE INEFICIENCIAS OCULTAS Y RETRASOS EN LOS PROCESOS TRANSVERSALES DE LA ORGANIZACIÓN. ADICIONALMENTE, EL LÍDER ADQUIERE LA HABILIDAD DIRECTIVA DE EVALUAR EL IMPACTO SISTÉMICO DE CADA DECISIÓN TÁCTICA EN LAS METAS CORPORATIVAS GLOBALES, PERMITIENDO QUE LAS ESTRATEGIAS LOCALES RESPONDAN CON FLEXIBILIDAD A LAS DEMANDAS CAMBIANTES DEL ENTORNO, OPTIMIZANDO LA ASIGNACIÓN DE RECURSOS Y CONSOLIDANDO METODOLOGÍAS MODERNAS DE DIAGNÓSTICO OPERATIVO QUE ELIMINAN DE MANERA SOSTENIBLE LAS BARRERAS INTERNAS DE RENDIMIENTO EN EL TEJIDO EMPRESARIAL DE MIPYMES Y GRANDES CORPORACIONES ASOCIADAS AL GREMIO.
2. RESULTADO 2. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTÁN EN CAPACIDAD DE FORMULAR ESTRATEGIAS DE SINCRONIZACIÓN OPERATIVA Y CONTROL DEL FLUJO DE TRABAJO, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE ARQUITECTURA DE SISTEMAS KANBAN CORPORATIVOS, DELIMITACIÓN DE TRABAJO EN PROGRESO (WIP), GOBERNANZA VISUAL Y MÉTRICAS TÉCNICAS DE TIEMPOS DE CICLO, EN LOS NIVELES TÁCTICO Y DIRECTIVO DEL TEJIDO EMPRESARIAL, INCIDIENDO POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE OPTIMIZA SU CAPACIDAD PARA BALANCEAR CARGAS DE TRABAJO REALES DEL PERSONAL A SU CARGO, EVITANDO TANTO LA SOBREUTILIZACIÓN COMO LOS TIEMPOS MUERTOS, LO QUE FAVORECE UN LIDERAZGO BASADO EN MÉTRICAS ANALÍTICAS CUANTITATIVAS Y NO EN PERCEPCIONES; Y FAVORECE LA APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS EN EL PUESTO DE TRABAJO EN EL DESARROLLO DE TAREAS COMO: 1) EL DISEÑO Y DESPLIEGUE TÉCNICO DE TABLEROS DE CONTROL VISUAL KANBAN ADAPTADOS A LOS PROCESOS ESPECÍFICOS DE SU ÁREA Y 2) EL ANÁLISIS ANALÍTICO DEL TIEMPO DE

CICLO (CYCLE TIME) Y DEL TIEMPO DE ENTREGA (LEAD TIME) PARA ACELERAR LA RESPUESTA COMERCIAL ANTE DEMANDAS DEL MERCADO. ASIMISMO, ESTE RESULTADO PROFESIONALIZA LA GESTIÓN DEL MANDO MEDIO AL DOTARLO DE HERRAMIENTAS VISUALES DE GOBERNANZA QUE DISMINUYEN LOS REPROCESOS INTERNOS Y MITIGAN EL ESTRÉS LABORAL EN LOS EQUIPOS DE TRABAJO TRANSVERSALES, FACILITANDO EL ESTABLECIMIENTO DE POLÍTICAS EXPLÍCITAS DE OPERACIÓN Y LA PRIORIZACIÓN DINÁMICA DE PROYECTOS ESTRATÉGICOS DE ALTO VALOR EMPRESARIAL.

3. RESULTADO 3. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTÁN EN CAPACIDAD DE DIRIGIR LA REINGENIERÍA DE PROCESOS ORGANIZACIONALES Y LA ERRADICACIÓN DE CUELLOS DE BOTELLA CRÍTICOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS AVANZADAS DE OPTIMIZACIÓN DE FLUJOS DE VALOR, MODELOS DE SOSTENIBILIDAD OPERATIVA Y PLANES EJECUTIVOS DE CHOQUE VISUAL, EN EMPRESAS QUE REQUIERAN ELEVAR SU PRODUCTIVIDAD Y CONSOLIDAR UN ALTO RENDIMIENTO SISTÉMICO, INCIDIENDO POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE POTENCIA SU HABILIDAD DE TOMA DE DECISIONES RÁPIDAS Y FLEXIBLES ANTE IMPREVISTOS DEL ENTORNO, POSICIONÁNDOLO COMO UN AGENTE DE CAMBIO DISRUPTIVO CAPAZ DE ELEVAR DE FORMA MEDIBLE LA RENTABILIDAD, LA SOSTENIBILIDAD Y LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD DEL NEGOCIO; Y FAVORECE LA APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS EN EL PUESTO DE TRABAJO EN EL DESARROLLO DE TAREAS COMO: 1) LA ESTRUCTURACIÓN DE PLANES EJECUTIVOS DE CHOQUE VISUAL PARA LA ELIMINACIÓN DE RESTRICCIONES COMPLEJAS DE CAPACIDAD Y 2) LA IMPLANTACIÓN DE POLÍTICAS CORPORATIVAS INTERNAS DE MEJORA CONTINUA ORIENTADAS A LA SOFISTICACIÓN OPERATIVA DE LAS MIPYMES Y GRANDES EMPRESAS DEL GREMIO. ADEMÁS, ESTE IMPACTO FORTALECE LAS COMPETENCIAS MOTRICES E INNOVADORAS PARA LIDERAR PROCESOS SEGUROS DE TRANSFORMACIÓN DEL MODELO OPERATIVO ORGANIZACIONAL ALINEADOS CON EL CONPES 4085, IMPULSANDO DIRECTAMENTE LA MADUREZ TECNOLÓGICA DE LA REGIÓN.

IMPACTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

1. LOS DOS PRINCIPALES RESULTADOS DE IMPACTO DE LA FORMACIÓN EN LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS Y DEL GREMIO Y QUE ESTÁN DIRECTAMENTE RELACIONADOS CON ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SON: A) LA REDUCCIÓN DRÁSTICA DE HASTA UN 25% EN LOS TIEMPOS DE CICLO (LEAD TIME) DE LOS PROCESOS INTERDEPARTAMENTALES CONCURRENTES, GRACIAS A LA ELIMINACIÓN DE CUELLOS DE BOTELLA OCULTOS Y A LA ESTANDARIZACIÓN DE FLUJOS LOGRADA MEDIANTE EL DESPLIEGUE TÉCNICO DE TABLEROS DE CONTROL VISUAL KANBAN EN EL PUESTO DE TRABAJO; Y, B) LA OPTIMIZACIÓN EN LA ASIGNACIÓN DEL GASTO OPERATIVO CORPORATIVO Y LA DISMINUCIÓN DE SOBRECOSTOS POR REPROCESOS, DERIVADA DE LA MITIGACIÓN DE LA SOBRECARGA LABORAL Y DEL BALANCEO TÉCNICO DE CAPACIDADES ANALÍTICAS EN LAS ÁREAS DE PRODUCCIÓN, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, DIRECCIÓN E INNOVACIÓN. LOS DOS PRINCIPALES RESULTADOS DE IMPACTO DE LA FORMACIÓN EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS Y DEL GREMIO Y QUE ESTÁN DIRECTAMENTE RELACIONADOS CON ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SON: A) EL INCREMENTO EN LOS NIVELES DE SATISFACCIÓN Y FIDELIZACIÓN DE LOS CLIENTES FINALES DEL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL, DEBIDO A LA CAPACIDAD DE LAS ORGANIZACIONES PARA RESPONDER CON MAYOR VELOCIDAD, FLEXIBILIDAD Y PRECISIÓN ANALÍTICA ANTE LAS VARIACIONES O DEMANDAS IMPREVISTAS DEL ENTORNO COMERCIAL; Y, B) EL FORTALECIMIENTO DEL POSICIONAMIENTO ESTRATÉGICO DEL GREMIO Y LA SOFISTICACIÓN DE SUS EMPRESAS AFILIADAS FRENTE A COMPETIDORES GLOBALES, AL INCORPORAR MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA Y CULTURA DE EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL QUE ELIMINAN ASIMETRÍAS DE INFORMACIÓN Y FACILITAN LA INSERCIÓN EN CADENAS DE VALOR AVANZADAS. ESTOS RESULTADOS

ESTÁN ALINEADOS CON EL OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, SUS UNIDADES TEMÁTICAS Y EL PERFIL DEL BENEFICIARIO PROPUESTOS.

2. 2 EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTÁN EN CAPACIDAD DE APLICAR METODOLOGÍAS ÁGILES PARA EL REDISEÑO DE PROCESOS OPERATIVOS, INCIDIENDO POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE DOTA A GERENTES Y DIRECTORES DE MARCOS PRÁCTICOS —COMO SCRUM, KANBAN O LEAN— PARA LIDERAR TRANSFORMACIONES RÁPIDAS Y SOSTENIDAS, Y FAVORECE LA APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS EN TAREAS COMO [DISEÑAR E IMPLEMENTAR CICLOS CORTOS DE MEJORA (SPRINTS) EN PROCESOS DE SELECCIÓN, FORMACIÓN O GESTIÓN DEL DESEMPEÑO] Y [COORDINAR EQUIPOS MULTIFUNCIONALES BAJO ESQUEMAS ÁGILES PARA REDUCIR TIEMPOS DE RESPUESTA Y REPROCESOS], ELEVANDO LA COMPETITIVIDAD OPERATIVA DE LAS MIPYMES PARTICIPANTES.

3. 3 EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTÁN EN CAPACIDAD DE MEDIR INDICADORES DE EFICIENCIA Y GESTIONAR CICLOS DE MEJORA CONTINUA, INCIDIENDO POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE LES HABILITA PARA CONSTRUIR TABLEROS DE CONTROL, DEFINIR KPI Y APLICAR METODOLOGÍAS COMO PHVA O SIX SIGMA EN NIVELES BÁSICOS, Y FAVORECE LA APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS EN TAREAS COMO [ESTABLECER LÍNEAS BASE DE DESEMPEÑO POR PROCESO Y HACER SEGUIMIENTO PERIÓDICO DE RESULTADOS] Y [FORMULAR PLANES DE ACCIÓN CORRECTIVA CON BASE EN ANÁLISIS DE CAUSA RAÍZ (DIAGRAMA DE ISHIKAWA O LOS CINCO PORQUÉS)], CONSOLIDANDO UNA CULTURA DE EXCELENCIA OPERATIVA EN LA ORGANIZACIÓN.

COBERTURA — LUGARES DE EJECUCIÓN (4 GRUPOS)

Grupo 1

DEPARTAMENTO (PRESENCIAL)
BOGOTÁ D.C

CIUDAD / MUNICIPIO (PRESENCIAL)
BOGOTÁ

BENEFICIARIOS
25

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, DENOMINADA “ESTRATEGIAS KANBAN Y MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA PARA LA EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL EMPRESARIAL”, SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ D.C., ANTIOQUIA, NARIÑO Y SANTANDER. ESTA COBERTURA RESPONDE AL ALCANCE GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, ASÍ COMO A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES DE GESTIÓN ADAPTATIVA EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA QUE REQUIEREN MEJORAR LA COORDINACIÓN ENTRE ÁREAS, REDUCIR CUELLOS DE BOTELLA Y ELEVAR LA EFICIENCIA OPERATIVA.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE ATENDER TRABAJADORES UBICADOS EN DIFERENTES TERRITORIOS SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO LA PARTICIPACIÓN DE EQUIPOS DIRECTIVOS, TÁCTICOS Y OPERATIVOS DE ÁREAS COMO PRODUCCIÓN, TALENTO HUMANO, CALIDAD, DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, SERVICIOS, ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN CCIAL. ESTO ES PERTINENTE PORQUE LAS RESTRICCIONES OPERATIVAS, LA FALTA DE SINCRONIZACIÓN ENTRE ÁREAS Y LOS RETRASOS EN LOS FLUJOS DE TRABAJO AFECTAN TANTO A EMPRESAS GRANDES COMO A

ORGANIZACIONES REGIONALES QUE NECESITAN MÉTODOS VISUALES, ÁGILES Y ADAPTATIVOS PARA MEJORAR SU PRODUCTIVIDAD.

BOGOTÁ SE PRIORIZA POR SER EL PRINCIPAL NODO INSTITUCIONAL Y EMPRESARIAL DE CAMACOES, DESDE DONDE SE ARTICULA EL RELACIONAMIENTO CON EMPRESAS AFILIADAS, ALIADOS Y ACTORES DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL. ANTIOQUIA SE INCLUYE POR SU DINÁMICA DE INNOVACIÓN, TECNOLOGÍA, INFRAESTRUCTURA, TURISMO Y ENERGÍA, ASÍ COMO POR EL POSICIONAMIENTO DE MEDELLÍN COMO CENTRO DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO.

NARIÑO SE INCORPORA POR LA GESTIÓN TERRITORIAL ADELANTADA POR CAMACOES CON ALIADOS COMO INVEST IN NARIÑO, ORIENTADA A FORTALECER CONVOCATORIA, LOGÍSTICA Y PERMANENCIA DE PARTICIPANTES EN PROCESOS FORMATIVOS. SANTANDER SE PRIORIZA POR EL RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL DESARROLLADO EN BUCARAMANGA, DONDE CAMACOES HA PARTICIPADO EN ESPACIOS DE PROMOCIÓN, NETWORKING E INTERNACIONALIZACIÓN CON SECTORES COMO INDUSTRIAS 4.0, AGROALIMENTOS, MANUFACTURA Y TURISMO.

LA RELACIÓN CON LA CADENA PRODUCTIVA SE EVIDENCIA EN QUE CAMACOES ARTICULA EMPRESAS DE SECTORES PRODUCTIVOS, DE SERVICIOS Y COMERCIO, ASÍ COMO PROVEEDORES, FACILITADORES Y ALIADOS LOCALES QUE CONTRIBUYEN AL TEJIDO EMPRESARIAL REGIONAL. EN ESTE CONTEXTO, LAS ESTRATEGIAS KANBAN Y LOS MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA PERMITIRÁN DIAGNOSTICAR RESTRICCIONES OPERATIVAS, VISUALIZAR FLUJOS DE TRABAJO, LIMITAR TRABAJO EN PROGRESO, MEDIR TIEMPOS DE CICLO, PRIORIZAR ACTIVIDADES CRÍTICAS Y FORMULAR PLANES DE MEJORA APLICABLES A PROCESOS REALES.

EN CONSECUENCIA, LA AF CONTRIBUIRÁ A FORTALECER LA EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS, MEJORANDO LA SINCRONIZACIÓN ENTRE ÁREAS, LA GESTIÓN VISUAL DEL TRABAJO, LA ELIMINACIÓN DE CUELLOS DE BOTELLA Y LA CAPACIDAD DE RESPUESTA ORGANIZACIONAL EN TERRITORIOS ESTRATÉGICOS PARA LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DEL ECOSISTEMA CAMACOES.

Grupo 2

DEPARTAMENTO (PRESENCIAL)

ANTIOQUIA

CIUDAD / MUNICIPIO (PRESENCIAL)

MEDELLÍN

BENEFICIARIOS

25

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, DENOMINADA “ESTRATEGIAS KANBAN Y MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA PARA LA EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL EMPRESARIAL”, SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ D.C., ANTIOQUIA, NARIÑO Y SANTANDER. ESTA COBERTURA RESPONDE AL ALCANCE GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, ASÍ COMO A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES DE GESTIÓN ADAPTATIVA EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA QUE REQUIEREN MEJORAR LA COORDINACIÓN ENTRE ÁREAS, REDUCIR CUELLOS DE BOTELLA Y ELEVAR LA EFICIENCIA OPERATIVA.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE ATENDER TRABAJADORES UBICADOS EN DIFERENTES TERRITORIOS SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO LA PARTICIPACIÓN DE EQUIPOS DIRECTIVOS, TÁCTICOS Y OPERATIVOS DE ÁREAS COMO PRODUCCIÓN, TALENTO HUMANO, CALIDAD, DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, SERVICIOS, ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN CCIAL. ESTO ES PERTINENTE PORQUE LAS RESTRICCIONES OPERATIVAS, LA FALTA DE SINCRONIZACIÓN ENTRE ÁREAS Y LOS RETRASOS EN LOS FLUJOS DE TRABAJO AFECTAN TANTO A EMPRESAS GRANDES COMO A ORGANIZACIONES REGIONALES QUE NECESITAN MÉTODOS VISUALES, ÁGILES Y ADAPTATIVOS PARA MEJORAR SU PRODUCTIVIDAD.

BOGOTÁ SE PRIORIZA POR SER EL PRINCIPAL NODO INSTITUCIONAL Y EMPRESARIAL DE CAMACOES, DESDE DONDE SE ARTICULA EL RELACIONAMIENTO CON EMPRESAS AFILIADAS, ALIADOS Y ACTORES DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL. ANTIOQUIA SE INCLUYE POR SU DINÁMICA DE INNOVACIÓN, TECNOLOGÍA, INFRAESTRUCTURA, TURISMO Y ENERGÍA, ASÍ COMO POR EL POSICIONAMIENTO DE MEDELLÍN COMO CENTRO DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO.

NARIÑO SE INCORPORA POR LA GESTIÓN TERRITORIAL ADELANTADA POR CAMACOES CON ALIADOS COMO INVEST IN NARIÑO, ORIENTADA A FORTALECER CONVOCATORIA, LOGÍSTICA Y PERMANENCIA DE PARTICIPANTES EN PROCESOS FORMATIVOS. SANTANDER SE PRIORIZA POR EL RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL DESARROLLADO EN BUCARAMANGA, DONDE CAMACOES HA PARTICIPADO EN ESPACIOS DE PROMOCIÓN, NETWORKING E INTERNACIONALIZACIÓN CON SECTORES COMO INDUSTRIAS 4.0, AGROALIMENTOS, MANUFACTURA Y TURISMO.

LA RELACIÓN CON LA CADENA PRODUCTIVA SE EVIDENCIA EN QUE CAMACOES ARTICULA EMPRESAS DE SECTORES PRODUCTIVOS, DE SERVICIOS Y COMERCIO, ASÍ COMO PROVEEDORES, FACILITADORES Y ALIADOS LOCALES QUE CONTRIBUYEN AL TEJIDO EMPRESARIAL REGIONAL. EN ESTE CONTEXTO, LAS ESTRATEGIAS KANBAN Y LOS MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA PERMITIRÁN DIAGNOSTICAR RESTRICCIONES OPERATIVAS, VISUALIZAR FLUJOS DE TRABAJO, LIMITAR TRABAJO EN PROGRESO, MEDIR TIEMPOS DE CICLO, PRIORIZAR ACTIVIDADES CRÍTICAS Y FORMULAR PLANES DE MEJORA APLICABLES A PROCESOS REALES.

EN CONSECUENCIA, LA AF CONTRIBUIRÁ A FORTALECER LA EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS, MEJORANDO LA SINCRONIZACIÓN ENTRE ÁREAS, LA GESTIÓN VISUAL DEL TRABAJO, LA ELIMINACIÓN DE CUELLOS DE BOTELLA Y LA CAPACIDAD DE RESPUESTA ORGANIZACIONAL EN TERRITORIOS ESTRATÉGICOS PARA LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DEL ECOSISTEMA CAMACOES.

Grupo 3

DEPARTAMENTO (PRESENCIAL)

NARIÑO

CIUDAD / MUNICIPIO (PRESENCIAL)

PASTO

BENEFICIARIOS

25

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, DENOMINADA “ESTRATEGIAS KANBAN Y MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA PARA LA EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL EMPRESARIAL”, SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ D.C., ANTIOQUIA, NARIÑO Y SANTANDER. ESTA COBERTURA RESPONDE AL ALCANCE GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, ASÍ COMO A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES DE GESTIÓN ADAPTATIVA EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA QUE REQUIEREN MEJORAR LA COORDINACIÓN ENTRE ÁREAS, REDUCIR CUELLOS DE BOTELLA Y ELEVAR LA EFICIENCIA OPERATIVA.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE ATENDER TRABAJADORES UBICADOS EN DIFERENTES TERRITORIOS SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO LA PARTICIPACIÓN DE EQUIPOS DIRECTIVOS, TÁCTICOS Y OPERATIVOS DE ÁREAS COMO PRODUCCIÓN, TALENTO HUMANO, CALIDAD, DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, SERVICIOS, ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN CCIAL. ESTO ES PERTINENTE PORQUE LAS RESTRICCIONES OPERATIVAS, LA FALTA DE SINCRONIZACIÓN ENTRE ÁREAS Y LOS RETRASOS EN LOS FLUJOS DE TRABAJO AFECTAN TANTO A EMPRESAS GRANDES COMO A ORGANIZACIONES REGIONALES QUE NECESITAN MÉTODOS VISUALES, ÁGILES Y ADAPTATIVOS PARA MEJORAR SU PRODUCTIVIDAD.

BOGOTÁ SE PRIORIZA POR SER EL PRINCIPAL NODO INSTITUCIONAL Y EMPRESARIAL DE CAMACOES, DESDE DONDE SE ARTICULA EL RELACIONAMIENTO CON EMPRESAS AFILIADAS, ALIADOS Y ACTORES DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL. ANTIOQUIA SE INCLUYE POR SU DINÁMICA DE INNOVACIÓN, TECNOLOGÍA, INFRAESTRUCTURA, TURISMO Y ENERGÍA, ASÍ COMO POR EL POSICIONAMIENTO DE MEDELLÍN COMO CENTRO DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO.

NARIÑO SE INCORPORA POR LA GESTIÓN TERRITORIAL ADELANTADA POR CAMACOES CON ALIADOS COMO INVEST IN NARIÑO, ORIENTADA A FORTALECER CONVOCATORIA, LOGÍSTICA Y PERMANENCIA DE PARTICIPANTES EN PROCESOS FORMATIVOS. SANTANDER SE PRIORIZA POR EL RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL DESARROLLADO EN BUCARAMANGA, DONDE CAMACOES HA PARTICIPADO EN ESPACIOS DE PROMOCIÓN, NETWORKING E INTERNACIONALIZACIÓN CON SECTORES COMO INDUSTRIAS 4.0, AGROALIMENTOS, MANUFACTURA Y TURISMO.

LA RELACIÓN CON LA CADENA PRODUCTIVA SE EVIDENCIA EN QUE CAMACOES ARTICULA EMPRESAS DE SECTORES PRODUCTIVOS, DE SERVICIOS Y COMERCIO, ASÍ COMO PROVEEDORES, FACILITADORES Y ALIADOS LOCALES QUE CONTRIBUYEN AL TEJIDO EMPRESARIAL REGIONAL. EN ESTE CONTEXTO, LAS ESTRATEGIAS KANBAN Y LOS MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA PERMITIRÁN DIAGNOSTICAR RESTRICCIONES OPERATIVAS, VISUALIZAR FLUJOS DE TRABAJO, LIMITAR TRABAJO EN PROGRESO, MEDIR TIEMPOS DE CICLO, PRIORIZAR ACTIVIDADES CRÍTICAS Y FORMULAR PLANES DE MEJORA APLICABLES A PROCESOS REALES.

EN CONSECUENCIA, LA AF CONTRIBUIRÁ A FORTALECER LA EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS, MEJORANDO LA SINCRONIZACIÓN ENTRE ÁREAS, LA GESTIÓN VISUAL DEL TRABAJO, LA ELIMINACIÓN DE CUELLOS DE BOTELLA Y LA CAPACIDAD DE RESPUESTA ORGANIZACIONAL EN TERRITORIOS ESTRATÉGICOS PARA LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DEL ECOSISTEMA CAMACOES.

Grupo 4

DEPARTAMENTO (PRESENCIAL)

SANTANDER

CIUDAD / MUNICIPIO (PRESENCIAL)

BUCARAMANGA

BENEFICIARIOS

25

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, DENOMINADA “ESTRATEGIAS KANBAN Y MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA PARA LA EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL EMPRESARIAL”, SE DESARROLLARÁ COMO CURSO VIRTUAL CON COBERTURA EN BOGOTÁ D.C., ANTIOQUIA, NARIÑO Y SANTANDER. ESTA COBERTURA RESPONDE AL ALCANCE GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, ASÍ COMO A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES DE GESTIÓN ADAPTATIVA EN EMPRESAS AFILIADAS, ALIADAS, MIPYMES Y ACTORES DE CADENA PRODUCTIVA QUE REQUIEREN MEJORAR LA COORDINACIÓN ENTRE ÁREAS, REDUCIR CUELLOS DE BOTELLA Y ELEVAR LA EFICIENCIA OPERATIVA.

LA MODALIDAD VIRTUAL PERMITE ATENDER TRABAJADORES UBICADOS EN DIFERENTES TERRITORIOS SIN CONCENTRAR LA FORMACIÓN EN UNA SOLA CIUDAD, FACILITANDO LA PARTICIPACIÓN DE EQUIPOS DIRECTIVOS, TÁCTICOS Y OPERATIVOS DE ÁREAS COMO PRODUCCIÓN, TALENTO HUMANO, CALIDAD, DIRECCIÓN, INNOVACIÓN, SERVICIOS, ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN CCIAL. ESTO ES PERTINENTE PORQUE LAS RESTRICCIONES OPERATIVAS, LA FALTA DE SINCRONIZACIÓN ENTRE ÁREAS Y LOS RETRASOS EN LOS FLUJOS DE TRABAJO AFECTAN TANTO A EMPRESAS GRANDES COMO A ORGANIZACIONES REGIONALES QUE NECESITAN MÉTODOS VISUALES, ÁGILES Y ADAPTATIVOS PARA MEJORAR SU PRODUCTIVIDAD.

BOGOTÁ SE PRIORIZA POR SER EL PRINCIPAL NODO INSTITUCIONAL Y EMPRESARIAL DE CAMACOES, DESDE DONDE SE ARTICULA EL RELACIONAMIENTO CON EMPRESAS AFILIADAS, ALIADOS Y ACTORES DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL. ANTIOQUIA SE INCLUYE POR SU DINÁMICA DE INNOVACIÓN, TECNOLOGÍA, INFRAESTRUCTURA, TURISMO Y ENERGÍA, ASÍ COMO POR EL POSICIONAMIENTO DE MEDELLÍN COMO CENTRO DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO.

NARIÑO SE INCORPORA POR LA GESTIÓN TERRITORIAL ADELANTADA POR CAMACOES CON ALIADOS COMO INVEST IN NARIÑO, ORIENTADA A FORTALECER CONVOCATORIA, LOGÍSTICA Y PERMANENCIA DE PARTICIPANTES EN PROCESOS FORMATIVOS. SANTANDER SE PRIORIZA POR EL RELACIONAMIENTO EMPRESARIAL DESARROLLADO EN BUCARAMANGA, DONDE CAMACOES HA PARTICIPADO EN ESPACIOS DE PROMOCIÓN, NETWORKING E INTERNACIONALIZACIÓN CON SECTORES COMO INDUSTRIAS 4.0, AGROALIMENTOS, MANUFACTURA Y TURISMO.

LA RELACIÓN CON LA CADENA PRODUCTIVA SE EVIDENCIA EN QUE CAMACOES ARTICULA EMPRESAS DE SECTORES PRODUCTIVOS, DE SERVICIOS Y COMERCIO, ASÍ COMO PROVEEDORES, FACILITADORES Y ALIADOS LOCALES QUE CONTRIBUYEN AL TEJIDO EMPRESARIAL REGIONAL. EN ESTE CONTEXTO, LAS ESTRATEGIAS KANBAN Y LOS MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA PERMITIRÁN DIAGNOSTICAR RESTRICCIONES OPERATIVAS, VISUALIZAR FLUJOS DE TRABAJO, LIMITAR TRABAJO EN PROGRESO, MEDIR TIEMPOS DE CICLO, PRIORIZAR ACTIVIDADES CRÍTICAS Y FORMULAR PLANES DE MEJORA APLICABLES A PROCESOS REALES.

EN CONSECUENCIA, LA AF CONTRIBUIRÁ A FORTALECER LA EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS, MEJORANDO LA SINCRONIZACIÓN ENTRE ÁREAS, LA GESTIÓN VISUAL DEL TRABAJO, LA ELIMINACIÓN DE CUELLOS DE BOTELLA Y LA CAPACIDAD DE RESPUESTA ORGANIZACIONAL EN TERRITORIOS ESTRATÉGICOS PARA LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DEL ECOSISTEMA CAMACOES.

MATERIAL DE FORMACIÓN

AMBIENTE DE APRENDIZAJE

SALONES (HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES)

MATERIAL DE FORMACIÓN SELECCIONADO

CARTILLA DIGITAL

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

INFOGRAFÍA

RECURSOS DIDÁCTICOS

Sin registros.

JUSTIFICACIÓN DEL MATERIAL DE FORMACIÓN

DESCRIPCIÓN: PARA LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESTRATEGIAS KANBAN Y MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA PARA LA EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL EMPRESARIAL, DIRIGIDA A TRABAJADORES DE LAS ÁREAS DE PRODUCCIÓN, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, DIRECCIÓN E INNOVACIÓN, EN LOS NIVELES OCUPACIONALES ALTA DIRECCIÓN Y MEDIO, SE INCLUIRÁ UNA CARTILLA DIGITAL. SERÁ DISEÑADA A MEDIDA POR EL CAPACITADOR, ASEGURANDO SU PRODUCCIÓN RECIENTE, EL CUMPLIMIENTO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL Y LOS REQUISITOS DEL ANEXO 12. EL MATERIAL CONTARÁ CON UNA EXTENSIÓN MÍNIMA DE 60 PÁGINAS EN FORMATO VERTICAL TAMAÑO CARTA, FULL COLOR, E INCLUIRÁ UNA INTERFAZ DE MENÚ PRINCIPAL CON HIPERVÍNCULOS PARA NAVEGACIÓN INTERACTIVA, ESTRUCTURANDO DE MANERA SECUENCIAL LOS APARTADOS OBLIGATORIOS DE PORTADA, INTRODUCCIÓN, OBJETIVOS, IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS PREVIOS, DESARROLLO DE CONTENIDOS PEDAGÓGICOS, ACTIVIDADES OPERATIVAS, GLOSARIO Y REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS. ADEMÁS, REFUERZA LAS COMPETENCIAS, FAVORECE LOS RESULTADOS DE IMPACTO PLANTEADOS Y CONTIENE INFORMACIÓN ACTUALIZADA, PERTINENTE Y AJUSTADA A LAS NECESIDADES DE LOS BENEFICIARIOS,

JUSTIFICACIÓN: EL MATERIAL ES COHERENTE CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS Y DESARROLLA DIRECTAMENTE SUS CONTENIDOS: UNIDAD TEMÁTICA 1. MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA Y SINCRONIZACIÓN MULTIDIMENSIONAL EMPRESARIAL, UNIDAD TEMÁTICA 2. DESPLIEGUE ESTRATÉGICO DE SISTEMAS KANBAN PARA EL CONTROL Y LA EFICIENCIA OPERATIVA Y UNIDAD TEMÁTICA 3. REINGENIERÍA DE PROCESOS TRANSVERSALES Y CONSOLIDACIÓN DEL ALTO RENDIMIENTO SISTÉMICO, ABARCANDO DE FORMA APLICADA LA ARQUITECTURA DE LA GESTIÓN ADAPTATIVA FRENTE A LA RIGIDEZ PROCEDIMENTAL, LA INGENIERÍA DE LA EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL INTERCONECTANDO CONCURRENTEMENTE LAS DISTINTAS ÁREAS DE LA ORGANIZACIÓN, EL DIAGNÓSTICO DE FRICCIONES Y DESALINEACIÓN INTERDEPARTAMENTAL, EL DISEÑO AVANZADO DE SISTEMAS KANBAN CORPORATIVOS MEDIANTE EL CONTROL DEL TRABAJO EN PROGRESO (WIP), EL ESTABLECIMIENTO DE POLÍTICAS EXPLÍCITAS DE GOBERNANZA VISUAL, EL ANÁLISIS TÉCNICO DE MÉTRICAS DE FLUJO COMO TIEMPO DE CICLO (CYCLE TIME) Y TIEMPO DE ENTREGA (LEAD TIME), Y LAS ESTRATEGIAS DE REINGENIERÍA ADAPTATIVA PARA LA ELIMINACIÓN DE CUELLOS DE BOTELLA Y MAXIMIZACIÓN

DE LA PRODUCTIVIDAD OPERATIVA. ESTE RECURSO TAMBIÉN ES COHERENTE CON LA MODALIDAD PRESENCIAL PORQUE PERMITE QUE LOS PARTICIPANTES TRABAJEN CON LAS ACTIVIDADES PROPUESTAS EN EL AULA Y ESTUDIEN FUERA DE ELLA LOS CONCEPTOS VISTOS EN LA FORMACIÓN. ASÍ MISMO, ES COHERENTE CON LA METODOLOGÍA TEÓRICO-PRÁCTICA PORQUE MANEJA CONCEPTOS, EJEMPLOS Y ENUNCIADO DE ACTIVIDADES PARA FAVORECER LA APLICACIÓN PRÁCTICA DE LOS CONCEPTOS.

MEDIO DE ENTREGA: SE ENTREGARÁ DE FORMA ELECTRÓNICA POR CORREO ELECTRÓNICO EN LA PRIMERA SESIÓN DE FORMACIÓN DEL GRUPO. EL RECURSO ESTARÁ DISPONIBLE EN FORMATO PDF DESCARGABLE, GARANTIZANDO LA ACCESIBILIDAD TOTAL E INMEDIATA DE LOS BENEFICIARIOS EN CUALQUIER MOMENTO, DE MANERA ABSOLUTAMENTE GRATUITA Y EN ESTRICTA CONFORMIDAD CON LAS DIRECTRICES DE LA INTERVENTORÍA Y LOS LINEAMIENTOS DEL SENA.

INSUMOS

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN DE LOS INSUMOS

NO APLICA

RUBROS DEL PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R01.1.4 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS. SE ACEPTA LA EQUIVALENCIA DEL TÍTULO DE MAESTRÍA POR: TÍTULO DE ESPECIALIZACIÓN Y TRES (3)AÑOS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL ADICIONAL A LA EXIGIDA, RELACIONADA CON LA FORMACIÓN A IMPARTIR, SIEMPRE Y CUANDO SE ACREDITE EL TÍTULO PROFESIONAL.	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE A HONORARIOS DE UN CAPACITADOR NACIONAL PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA, QUIEN IMPARTIRÁ 4 HORAS DE FORMACIÓN EN CADA UNO DE LOS 4 GRUPOS DE BENEFICIARIOS, PARA UN TOTAL DE 16 HORAS DE CAPACITACIÓN EN LA ACCIÓN DE FORMACIÓN. LA CONTRATACIÓN DE ESTE PERFIL PROFESIONAL SE JUSTIFICA POR LA NECESIDAD DE DISPONER DE UN EXPERTO CON LA FORMACIÓN ACADÉMICA Y LA EXPERIENCIA ESPECIALIZADA REQUERIDAS PARA DESARROLLAR LAS TEMÁTICAS PREVISTAS, GARANTIZANDO LA IDONEIDAD TÉCNICA DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN Y LA ADECUADA EJECUCIÓN DE LAS ACTIVIDADES PROGRAMADAS EN LA ACCIÓN DE FORMACIÓN.	16	$ 545.000	$ 6.104.000	70.00%	$ 0	0.00%	$ 2.616.000	30.00%	**$ 8.720.000**
R02.1 ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL - CAPACITADOR NACIONAL	SE INCLUYE EL RUBRO PARA FINANCIAR 4 DÍAS DE ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL DEL	4	$ 480.000	$ 1.920.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 1.920.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
APLICA PARA TODOS LOS CAPACITADORES NACIONALES, INDEPENDIENTE DE SU PERFIL Y FORMACIÓN ACADÉMICA. INCLUYE CAPACITADORES INTERNOS NACIONALES LOS CUALES ESTARÁN A CARGO DE LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	CAPACITADOR NACIONAL DURANTE LAS 4 SESIONES QUE INTEGRAN LA ACCIÓN DE FORMACIÓN. ESTE RECURSO PERMITE ATENDER LOS GASTOS ASOCIADOS AL HOSPEDAJE, LA ALIMENTACIÓN Y LOS DESPLAZAMIENTOS LOCALES REQUERIDOS PARA EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD FORMATIVA, GARANTIZANDO CONDICIONES ADECUADAS DE PERMANENCIA DEL EXPERTO EN EL LUGAR DE EJECUCIÓN, LAS CUALES COADYUVAN AL CUMPLIMIENTO EFECTIVO DE SUS ACTIVIDADES DE FORMACIÓN Y AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS PEDAGÓGICOS PREVISTOS.									
R04 TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL SE RECONOCERÁ EL VALOR DE LOS TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL DE LOS CAPACITADORES NACIONALES E INTERNACIONALES Y TRADUCTORES. SE INCLUYEN LOS CAPACITADORES INTERNOS QUE ESTÉNPROGRAMADOS PREVIAMENTE DENTRO DE LASACCIONES DE FORMACIÓN LOS CUALES ESTARÁN A CARGO DE LA CONTRAPARTIDA EN DINERO DEL CONVINIENTE.	LA INCLUSIÓN DEL RUBRO DE TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIALES SE JUSTIFICA EN QUE ESTE RUBRO ES ESENCIAL PARA ASEGURAR EL TRASLADO DEL EXPERTO HASTA EL SITIO DE FORMACIÓN PARA GARANTIZAR EL CUMPLIMIENTO EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS DEL PROYECTO, POR TANTO, SE PRESUPUESTAN 3 TRAYECTOS NACIONALES IDA Y REGRESO DENTRO DEL TERRITORIO NACIONAL.	3	$ 800.000	$ 2.400.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 2.400.000**
R05.3.1 MATERIAL DE FORMACIÓN - DIAGRAMACIÓN - DIAGRAMACIÓN CARTILLA DIAGRAMACIÓN CARTILLA SERVICIO DE DIAGRAMACIÓN PARA CARTILLA DE 60 PÁGINAS. SE PAGARÁ SOLO UNA	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE AL SERVICIO DE DIAGRAMACIÓN DE UNA CARTILLA DIGITAL DE 60 PÁGINAS, NECESARIA PARA EL DISEÑO Y ESTRUCTURACIÓN GRÁFICA DEL MATERIAL DE FORMACIÓN QUE SERÁ ENTREGADO EN FORMATO ELECTRÓNICO A LOS 100 BENEFICIARIOS DISTRIBUIDOS	1	$ 2.950.000	$ 2.950.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 2.950.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
VEZ POR ACCIÓN DE FORMACIÓN.	EN 4 GRUPOS DE FORMACIÓN. LA DISPONIBILIDAD DE ESTE MATERIAL EN FORMATO DIGITAL GARANTIZA QUE LOS PARTICIPANTES CUENTEN CON UN RECURSO DE APOYO Y CONSULTA DURANTE EL DESARROLLO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PRESENCIAL Y POSTERIORMENTE A SU FINALIZACIÓN, FAVORECIENDO EL ACCESO ORGANIZADO A LOS CONTENIDOS. SI BIEN LA CARTILLA DIGITAL CONSTITUYE EL MATERIAL DE FORMACIÓN ENTREGADO A LOS PARTICIPANTES SIN COSTO ADICIONAL, EL SERVICIO DE DIAGRAMACIÓN CORRESPONDE A LA ACTIVIDAD TÉCNICA REQUERIDA PARA SU ELABORACIÓN, ORGANIZACIÓN VISUAL Y ADECUADA PRESENTACIÓN, GARANTIZANDO UN DOCUMENTO FUNCIONAL, CLARO Y ACORDE CON LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD PREVISTOS PARA LA ACCIÓN DE FORMACIÓN.									
R07.1.1.3 ALQUILER DE SALONES Y/O ESPACIOS - SALONES, HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES) - HASTA 30 BENEFICIARIOS PARA FORMACIONES HASTA 30 BENEFICIARIOS. SALONES HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES)	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE AL ALQUILER DE SALONES DE HOTELES, SALONES EMPRESARIALES O ESPACIOS SIMILARES CON CAPACIDAD PARA ATENDER HASTA 30 BENEFICIARIOS POR GRUPO, CON EL PROPÓSITO DE DISPONER DE UN AMBIENTE DE APRENDIZAJE ADECUADO PARA EL DESARROLLO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PRESENCIAL. LA PROVISIÓN DE ESTE ESPACIO RESULTA NECESARIA PARA GARANTIZAR CONDICIONES APROPIADAS DE COMODIDAD, SEGURIDAD, ACCESIBILIDAD Y FUNCIONALIDAD DURANTE LA EJECUCIÓN DE LAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS PROGRAMADAS, CONFORME AL NÚMERO DE BENEFICIARIOS PREVISTO POR GRUPO. SE PRESUPUESTAN 4 HORAS DE UTILIZACIÓN DEL ESPACIO PARA CADA UNO DE LOS 4 GRUPOS DE FORMACIÓN, PARA UN TOTAL DE 16 HORAS DE ALQUILER, DE	16	$ 380.000	$ 4.176.000	68.68%	$ 0	0.00%	$ 1.904.000	31.32%	**$ 6.080.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
	ACUERDO CON LA DURACIÓN ESTABLECIDA PARA LA ACCIÓN FORMATIVA.									
Subtotal rubros AF				**$ 17.550.000**	**79.52%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 4.520.000**	**20.48%**	**$ 22.070.000**

PRESUPUESTO TOTAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Subtotal rubros AF	$ 17.550.000	79.52%	$ 0	0.00%	$ 4.520.000	20.48%	**$ 22.070.000**
Gastos de operación	$ 2.202.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 2.202.000**
Transferencia — 7 benef. (7.00% de beneficiarios)	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 425.000	100.00%	**$ 425.000**
Total de la acción de formación	**$ 19.752.000**	**79.98%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 4.945.000**	**20.02%**	**$ 24.697.000**

SUBTOTAL RUBROS AF
$ 22.070.000

GASTOS DE OPERACIÓN
$ 2.202.000

TRANSFERENCIA
$ 425.000

VALOR TOTAL AF
$ 24.697.000

VALOR HORA × BENEFICIARIO **$ 60.680**

(Valor AF + Gastos de operación) / (N.º beneficiarios × horas por grupo) = $ 24.272.000 / (100 × 4)

10

ACCIÓN DE FORMACIÓN 10 DE LA FORMULACIÓN

↑ VOLVER AL LISTADO DE AF

CIBERSEGURIDAD ESTRATÉGICA Y RESILIENCIA DIGITAL: GOBERNANZA DE DATOS E IA EN MERCADOS GLOBALES

Valor total AF
$ 23.835.000

CONFERENCIA | PAT | 2 grupo(s) | 340 beneficiarios

INFORMACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONSECUTIVO
10

NECESIDAD ASOCIADA (N.º)
10

DIAGNÓSTICO ASOCIADO (N.º)
1

ENFOQUE DE LA AF
FORMACIÓN EN EL TRABAJO

PROBLEMA O NECESIDAD DETECTADA

EL TEMA CIBERSEGURIDAD Y RESILIENCIA DIGITAL: PROTOCOLOS AVANZADOS PARA LA PROTECCIÓN DE ACTIVOS DIGITALES EN MERCADOS INTERNACIONALES OBTUVO 49,50% EN MÁX. INTERÉS. EVIDENCIA NECESIDAD DE FORTALECER EN ACTORES EMPRESARIALES CAPACIDADES DE GOBERNANZA TECNOLÓGICA PARA USAR IA Y DATOS CON ÉTICA, PROTECCIÓN Y CONTROL DE RIESGOS; NO ATENDERLA COMPROMETE CONFIANZA, PRODUCTIVIDAD, CUMPLIMIENTO Y COMPETITIVIDAD. LA ACCIÓN DE FORMACIÓN PROPUESTA DARA RESPUESTA PARCIAL A ESTA NECESIDAD.

JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DETECTADA

CIBERSEGURIDAD Y RESILIENCIA DIGITAL: PROTOCOLOS AVANZADOS PARA LA PROTECCIÓN DE ACTIVOS DIGITALES EN MERCADOS INTERNACIONALES. CON BASE EN EL DIAGNÓSTICO DE CAMACOES, ESTA TEMÁTICA OBTUVO 49,50% EN MÁXIMO INTERÉS, EVIDENCIANDO UNA NECESIDAD LATENTE DE FORMACIÓN PARA FORTALECER EN ACTORES EMPRESARIALES, AFILIADOS Y CADENAS DE VALOR CAPACIDADES DE GOBERNANZA TECNOLÓGICA PARA USAR IA Y FLUJOS DE DATOS CON ÉTICA, PROTECCIÓN, TRAZABILIDAD, CUMPLIMIENTO NORMATIVO Y CONTROL DE RIESGOS CORPORATIVOS INTERNACIONALES.

LA NECESIDAD SE RELACIONA DIRECTAMENTE CON EL AUMENTO DEL USO DE DATOS, HERRAMIENTAS DE IA GENERATIVA, SERVICIOS EN LA NUBE Y PROCESOS AUTOMATIZADOS. EN EL ECOSISTEMA CAMACOES, LA BRECHA SE REFLEJA EN EL USO DE TECNOLOGÍAS SIN CRITERIOS SUFICIENTES DE SEGURIDAD, TRATAMIENTO INADECUADO DE DATOS SENSIBLES, BAJA IDENTIFICACIÓN DE RIESGOS INFORMÁTICOS, AUSENCIA DE PROTOCOLOS DE ACCESO, LIMITADA CULTURA DE CIBERSEGURIDAD Y DESCONOCIMIENTO DE BUENAS PRÁCTICAS PARA OPERAR EN MERCADOS GLOBALES REGULADOS.

EL INFORME SECTORIAL IA 2025 DE CAMACOES RESPALDA ESTA NECESIDAD AL SEÑALAR QUE LA ADOPCIÓN DE IA PLANTEA DESAFÍOS LEGALES Y ÉTICOS ASOCIADOS CON LA PROPIEDAD INTELECTUAL, PRIVACIDAD, TRAZABILIDAD Y TRANSPARENCIA. EL BOLETÍN DE OCTUBRE 2025 DOCUMENTÓ CUELLOS DE BOTELLA EN TAREAS ADMINISTRATIVAS Y ACCESO A DATOS PARA LA TOMA DE DECISIONES, ANTICIPANDO LA URGENCIA DE ABORDAR LA NORMATIVA COLOMBIANA VIGENTE, LA CIRCULAR EXTERNA DE LA SIC Y LA SEGURIDAD DE ACTIVOS FRENTE AL USO DE AGENTES DE IA AUTOMATIZADOS.

LA NECESIDAD SE SOPORTA EN EL CONPES 4129, QUE RECONOCE A LAS TECNOLOGÍAS DIGITALES COMO HABILITADORES DEL DESARROLLO PRODUCTIVO, PERO ADVIERTE BARRERAS ASOCIADAS A LA DÉBIL CULTURA EMPRESARIAL Y REQUISITOS DE CIBERSEGURIDAD. A NIVEL INTERNACIONAL, LOS MARCOS NIST CSF Y NIST AI RMF CONECTAN ESTE RETO CON GOBIERNO Y PROTECCIÓN DE ACTIVOS CRÍTICOS. NO ATENDER ESTA NECESIDAD COMPROMETE LA CONFIANZA DE MERCADOS INTERNACIONALES, AUMENTA INCIDENTES DE SEGURIDAD, FUGAS DE INFORMACIÓN, AFECTACIÓN REPUTACIONAL Y PÉRDIDA DE CONTINUIDAD OPERATIVA, REDUCIENDO LA PRODUCTIVIDAD POR REPROCESOS Y COSTOS DE RECUPERACIÓN.

LA A.F. “CIBERSEGURIDAD ESTRATÉGICA Y RESILIENCIA DIGITAL: GOBERNANZA DE DATOS E IA EN MERCADOS GLOBALES” RESPONDE DIRECTAMENTE A ESTO PORQUE TRANSFIERE LINEAMIENTOS GERENCIALES Y MARCOS DE REFERENCIA PARA EL ANÁLISIS CONCEPTUAL DE LA MADUREZ EN GOBERNANZA DE IA Y DATOS, JUNTO A ESTRUCTURAS DE CONTROL ORIENTADAS AL RIESGO CORPORATIVO. DOTA A LOS LÍDERES DE CRITERIOS PARA LA REVISIÓN ESTRATÉGICA DE LINEAMIENTOS DE CIBERRESILIENCIA BAJO LA UNIDAD TEMÁTICA: “ESTRATEGIAS DE GOBERNANZA DE IA, DATOS Y CIBERRESILIENCIA ORGANIZACIONAL”. LA FORMACIÓN DARÁ RESPUESTA PARCIAL POR SER UNA CONFERENCIA DE 4 HORAS ENFOCADA EN LA SENSIBILIZACIÓN Y APROPIACIÓN TEÓRICA DIRECTIVA; LA MITIGACIÓN DEFINITIVA REQUERIRÁ DE LA POSTERIOR IMPLEMENTACIÓN TÉCNICA EN CADA COMPAÑÍA, CONTRIBUYENDO ASÍ AL CIERRE ESTRATÉGICO DE LA BRECHA DE CAPITAL HUMANO AVANZADO DEL GREMIO.

FUENTE: HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/DRIVE/FOLDERS/1QKTVAMJK4UZ_HSV2CLIIJLB-FKEPPARJ?USP=SHARING

CAUSAS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

LAS CAUSAS QUE DAN ORIGEN A ESTA NECESIDAD/PROBLEMA SON:

1) BRECHA CRÍTICA EN CAPACIDADES DE GOBERNANZA DE CIBERSEGURIDAD EN ALTA DIRECCIÓN: SEGÚN EL INFORME DE CIBERSEGURIDAD DEL MINTIC, EL 67% DE LAS EMPRESAS COLOMBIANAS CARECE DE POLÍTICAS FORMALES DE GESTIÓN DE RIESGOS DIGITALES, LO QUE EXPONE ACTIVOS ESTRATÉGICOS EN OPERACIONES INTERNACIONALES (HTTPS://COLOMBIATIC.MINTIC.GOV.CO/679/ARTICLES-396961_RECURSO_1.PDF); LA AUSENCIA DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA EN NIVELES DIRECTIVOS IMPIDE ARTICULAR MARCOS NORMATIVOS COMO ISO/IEC 27001 CON DECISIONES CORPORATIVAS DE ALTO IMPACTO.
2) INSUFICIENTE ADOPCIÓN DE PROTOCOLOS DE RESILIENCIA DIGITAL ANTE AMENAZAS EMERGENTES POTENCIADAS POR IA: EL REPORTE DE AMENAZAS GLOBALES 2024 DE ENISA SEÑALA QUE LOS ATAQUES HABILITADOS POR INTELIGENCIA ARTIFICIAL CRECIERON 38% INTERANUAL, AFECTANDO ESPECIALMENTE A EMPRESAS CON PRESENCIA EN MERCADOS INTERNACIONALES (HTTPS://WWW.ENISA.EUROPA.EU/PUBLICATIONS/ENISA-THREAT-LANDSCAPE-2024); EN COLOMBIA, ACTORES EMPRESARIALES DEL SECTOR TRANSVERSAL TECNOLÓGICO REPORTAN DESCONOCIMIENTO DE PROTOCOLOS AVANZADOS DE DETECCIÓN, RESPUESTA Y RECUPERACIÓN ANTE INCIDENTES, COMPROMETIENDO LA CONTINUIDAD OPERATIVA Y REPUTACIÓN.
3) DÉBIL CULTURA ORGANIZACIONAL DE ÉTICA EN EL USO DE DATOS E IA EN CONTEXTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL: EL DANE REPORTA QUE APENAS EL 23% DE EMPRESAS MEDIANAS COLOMBIANAS IMPLEMENTA CONTROLES DE PRIVACIDAD ALINEADOS AL RÉGIMEN DE PROTECCIÓN DE DATOS (LEY 1581/2012), GENERANDO VULNERABILIDADES REGULATORIAS EN MERCADOS CON MARCOS ESTRICTOS COMO EL GDPR EUROPEO (HTTPS://WWW.DANE.GOV.CO/INDEX.PHP/TRATAMIENTO-DE-DATOS-PERSONALES); ESTA BRECHA CULTURAL EN LA ALTA DIRECCIÓN LIMITA LA COMPETITIVIDAD DIGITAL Y EL CUMPLIMIENTO NORMATIVO TRANSFRONTERIZO, DETERIORANDO LA CONFIANZA DE SOCIOS Y CLIENTES INTERNACIONALES EN LOS ACTIVOS DIGITALES GESTIONADOS.

EFECTOS DEL PROBLEMA O NECESIDAD

SI NO SE LLEVA A CABO ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN, EL IMPACTO SERÁ NEGATIVO PORQUE:

1) LOS ACTORES EMPRESARIALES DE ALTA DIRECCIÓN CONTINUARÁN OPERANDO SIN MARCOS ESTRUCTURADOS DE GOBERNANZA TECNOLÓGICA PARA LA GESTIÓN ÉTICA DE DATOS E INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN CONTEXTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL, PERPETUANDO BRECHAS DE CUMPLIMIENTO FRENTE A REGULACIONES COMO EL RGPD EUROPEO Y LA LEY 1581 DE 2012 DE PROTECCIÓN DE DATOS EN COLOMBIA, ASÍ COMO LAS EXIGENCIAS DE SOCIOS ESTRATÉGICOS, COMPROMETIENDO LA CONFIANZA DE CLIENTES Y ALIADOS —EL 67 % DE LAS EMPRESAS COLOMBIANAS CARECE DE POLÍTICAS FORMALES DE CIBERSEGURIDAD SEGÚN EL INFORME DE MADUREZ DIGITAL DEL MINTIC (HTTPS://GOBIERNODIGITAL.MINTIC.GOV.CO/692/ARTICLES-400310_RECURSO_1.PDF)—;
2) LAS ORGANIZACIONES SEGUIRÁN EXPUESTAS A INCIDENTES DE SEGURIDAD DIGITAL SIN PROTOCOLOS DE RESPUESTA NI RESILIENCIA OPERATIVA, AFECTANDO SU PRODUCTIVIDAD Y CONTINUIDAD, DADO QUE COLOMBIA LOGRÓ REDUCIR EN UN 48% LOS INCIDENTES CIBERNÉTICOS DURANTE 2025, PERO PERSISTEN RIESGOS SOFISTICADOS SEGÚN REPORTES DE SOBERANÍA DIGITAL (HTTPS://WWW.MINTIC.GOV.CO/PORTAL/INICIO/SALA-DE-PRENSA/NOTICIAS/433511:COLOMBIA-FORTALECE-SU-SOBERANIA-DIGITAL-DURANTE-2025–LOGRO-REDUCIR-EN-UN-48–LOS-INCIDENTES-CIBERNETICOS), CON FINANZAS Y MANUFACTURA ENTRE LOS SECTORES MÁS VULNERABLES; Y
3) LAS MIPYMES Y GRANDES EMPRESAS PERDERÁN OPORTUNIDADES DE ACCEDER A MERCADOS INTERNACIONALES QUE EXIGEN CERTIFICACIONES COMO LA NORMA DE CIBERSEGURIDAD Y PROTECCIÓN DE

LA PRIVACIDAD ISO/IEC 27001 (HTTPS://WWW.SGS.COM/ES-CO/SERVICES/CERTIFICACION-ISO-IEC-27001-SEGURIDAD-DE-LA-INFORMACION-CIBERSEGURIDAD-Y-PROTECCION-DE-LA-PRIVACIDAD) Y ESTÁNDARES DE PROTECCIÓN DE ACTIVOS DIGITALES, DEBILITANDO LA COMPETITIVIDAD EXPORTADORA EN EL COMPONENTE DE TECNOLOGÍAS DIGITALES DE LA POLÍTICA NACIONAL DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL.

OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

FORTALECER LAS COMPETENCIAS CONCEPTUALES DE LOS TRABAJADORES EN CIBERSEGURIDAD, RESILIENCIA DIGITAL Y GOBERNANZA TECNOLÓGICA MEDIANTE UN ESPACIO DE ACTUALIZACIÓN GERENCIAL ENFOCADO EN LA PRESENTACIÓN DE TENDENCIAS GLOBALES, RIESGOS DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y PROTOCOLOS AVANZADOS PARA LA PROTECCIÓN DE ACTIVOS DIGITALES EN MERCADOS TRANSFRONTERIZOS, CON EL FIN DE QUE CONOZCAN Y COMPRENDAN LA ESTRUCTURACIÓN DE MARCOS ROBUSTOS DE SEGURIDAD QUE MITIGUEN RIESGOS Y PROTEJAN LA INFORMACIÓN CRÍTICA.

ESTA CONFERENCIA CONTRIBUYE A QUE LAS EMPRESAS MEJOREN SU PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD AL SENSIBILIZAR A LA ALTA GERENCIA SOBRE LA REDUCCIÓN DE PÉRDIDAS POR BRECHAS DE SEGURIDAD, OPTIMIZAR FLUJOS DE PROCESOS BAJO CRITERIOS DE GOBERNANZA ÉTICA Y POSICIONAR SUS CAPACIDADES DIGITALES COMO UNA VENTAJA DIFERENCIAL EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN DA RESPUESTA PARCIAL A LA NECESIDAD DETECTADA Y A LOS RETOS DE FORMACIÓN DE CAMACOES PORQUE SE ALINEA CON SU OBJETO SOCIAL AL ABORDAR DIRECTAMENTE LA BRECHA IDENTIFICADA EN EL DIAGNÓSTICO SECTORIAL TRANSVERSAL, DONDE EL 49,50% DE LOS ACTORES EMPRESARIALES MANIFESTÓ MÁXIMO INTERÉS EN CIBERSEGURIDAD, DOTANDO A DIRECTIVOS CON LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS DE VANGUARDIA PARA ORIENTAR LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL SEGURA DE SUS ORGANIZACIONES

JUSTIFICACIÓN (FORMACIÓN EN EL PUESTO DE TRABAJO)

LA AF, SE DESARROLLARÁ BAJO MODALIDAD PAT, CON COBERTURA EN BOGOTÁ, ANTIOQUIA, ATLÁNTICO, BOLÍVAR, BOYACÁ, CUNDINAMARCA, MAGDALENA, NORTE DE SANTANDER, RISARALDA, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA COBERTURA RESPONDE AL ALCANCE GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, Y A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES EN CIBERSEGURIDAD, GOBERNANZA DE DATOS, RESILIENCIA DIGITAL E IA EN EMPRESAS CON OPERACIÓN REGIONAL, NACIONAL Y PROYECCIÓN HACIA MCDOS INTERNACION.

LA MODALIDAD PAT PERMITE AMPLIAR EL ACCESO DE TRABAJADORES UBICADOS EN DISTINTOS DEPTOS, COMBINANDO ACOMPAÑAMIENTO FORMATIVO Y MEDIACIÓN TECNOLÓGICA. ESTO RESULTA PERTINENTE PORQUE LOS RIESGOS DIGITALES AFECTAN A EMPRESAS DE DIFERENTES TAMAÑOS Y SECTORES QUE GESTIONAN INFORMACIÓN CCIAL, FINANCIERA, LOGÍSTICA, CONTRACTUAL, DE CLIENTES, PROVEEDORES, CCIO EXTERIOR, PLATAFORMAS DIGITALES Y SERVICIOS EMPRESARIALES.

LA SELECCIÓN TERRITORIAL SE RELACIONA CON LA DINÁMICA EMPRESARIAL DE LOS DEPARTAMENTOS PRIORIZADOS. BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA ACTÚAN COMO NODOS INSTITUCIONALES, CORPORATIVOS Y DE SERVICIOS; ANTIOQUIA Y VALLE DEL CAUCA CONCENTRAN CAPACIDADES EMPRESARIALES, TECNOLÓGICAS, INDUSTRIALES Y DE INNOVACIÓN; ATLÁNTICO, BOLÍVAR Y MAGDALENA FORTALECEN EL ALCANCE HACIA TERRITORIOS CON VOCACIÓN COMERCIAL, LOGÍSTICA, TURÍSTICA Y DE SERVICIOS; MIENTRAS QUE SANTANDER, NORTE DE SANTANDER, TOLIMA Y RISARALDA AMPLÍAN LA COBERTURA HACIA REGIONES CON

TEJIDO EMPRESARIAL, AGROINDUSTRIA, MANUFACTURA, COMERCIO Y ARTICULACIÓN TERRITORIAL.

LA ACCIÓN SE ALINEA CON LAS LÍNEAS PRIORIZADAS POR CAMACOES PARA PFCE 2026, RELACIONADAS CON IA Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL, PRODUCTIVIDAD Y GESTIÓN EMPRESARIAL, SOSTENIBILIDAD, COMPLIANCE E INNOVACIÓN, COMERCIO EXTERIOR E INTERNACIONALIZACIÓN, ASPECTOS DIRECTAMENTE VINCULADOS CON LA CIBERSEGURIDAD ESTRATÉGICA Y LA RESILIENCIA DIGITAL.

LA RELACIÓN CON LA CADENA PRODUCTIVA SE EVIDENCIA EN QUE CAMACOES ARTICULA EMPRESAS AFILIADAS, ALIADOS, PROVEEDORES, CLIENTES, EXPORTADORES, IMPORTADORES, OPERADORES LOGÍSTICOS, EMPRESAS DE SERVICIOS, TURISMO, AGROINDUSTRIA, TECNOLOGÍA, COMERCIO, MANUFACTURA Y ENTIDADES DE APOYO. EN ESTOS ESLABONES, LA PROTECCIÓN DE DATOS, LA GESTIÓN ÉTICA DE IA, LA CONTINUIDAD OPERATIVA Y LA CIBERHIGIENE SON CONDICIONES NECESARIAS PARA SOSTENER LA CONFIANZA, REDUCIR RIESGOS Y PROTEGER ACTIVOS DIGITALES.

LA ACCIÓN ATENDERÁ DE MANERA DIFERENCIADA A TRABAJADORES DE ALTA DIRECCIÓN, NIVEL MEDIO Y NIVEL OPERATIVO: LA ALTA DIRECCIÓN FORTALECERÁ CRITERIOS PARA EVALUAR MADUREZ TECNOLÓGICA Y ORIENTAR POLÍTICAS INTERNAS; EL NIVEL MEDIO SUPERVISARÁ FLUJOS DE INFORMACIÓN E IDENTIFICARÁ VULNERABILIDADES; Y EL NIVEL OPERATIVO APLICARÁ PROTOCOLOS BÁSICOS DE CIBERHIGIENE.

EN CONSECUENCIA, LA AF10 CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA RESILIENCIA DIGITAL DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS, FORTALECER LA GOBERNANZA TECNOLÓGICA, PROTEGER INFORMACIÓN CRÍTICA Y ELEVAR LA COMPETITIVIDAD DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES EN ENTORNOS DIGITALES, INTERCONECTADOS Y EXPUESTOS A RIESGOS GLOBALES.

DATOS DEL EVENTO

EVENTO DE FORMACIÓN
CONFERENCIA

MODALIDAD DE FORMACIÓN
PAT

METODOLOGÍA DE FORMACIÓN
TEÓRICA

GRUPOS Y BENEFICIARIOS

N.º DE HORAS POR GRUPO
4

N.º DE GRUPOS
2

BENEFICIARIOS PRESENCIALES / GRUPO
170

BENEFICIARIOS VIRTUALES / GRUPO
0

TOTAL DE HORAS DE LA AF
8

TOTAL DE BENEFICIARIOS DE LA AF
340

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

ÁREAS FUNCIONALES

TECNOLOGÍA | INNOVACIÓN | RECURSOS HUMANOS | CALIDAD | OTRO

JUSTIFICACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES

LAS ÁREAS FUNCIONALES DE TECNOLOGÍA, INNOVACIÓN, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD Y PLANEACIÓN ESTRATÉGICA SON RESPONSABLES DEL ÉXITO DE LA GOBERNANZA TECNOLÓGICA Y LA PROTECCIÓN DE LA INFORMACIÓN EN LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS; POR TANTO, AL PARTICIPAR EN ESTA CONFERENCIA, EVIDENCIARÁN UNA MEJORA EN SU PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD.

EL ÁREA DE TECNOLOGÍA LIDERA EL CONOCIMIENTO EN ARQUITECTURAS DE CIBERSEGURIDAD, INFRAESTRUCTURAS CRÍTICAS Y LA RESPUESTA CONCEPTUAL ANTE INCIDENTES, DOTANDO A LOS PROFESIONALES DE LA ALTA DIRECCIÓN —COMO LA OCUPACIÓN CUOC 23560, INSTRUCTORES DE TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN— DE MARCOS DE REFERENCIA PARA COMPRENDER LOS PROTOCOLOS QUE SALVAGUARDAN LOS ACTIVOS DIGITALES EN CONTEXTOS DE MERCADOS INTERNACIONALES.

EL ÁREA DE INNOVACIÓN ACTÚA COMO HABILITADOR ESTRATÉGICO, PUES PERMITE QUE LAS ORGANIZACIONES ASIMILEN LAS TENDENCIAS EMERGENTES DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y ANALÍTICA DE DATOS CON CRITERIOS ÉTICOS Y DE CONTROL DE RIESGOS, COMPETENCIA INDISPENSABLE EN DIRECTIVOS QUE EVALÚAN DECISIONES SOBRE TRANSFORMACIÓN DIGITAL CON IMPACTO COMPETITIVO REAL.

EL ÁREA DE RECURSOS HUMANOS GARANTIZA QUE LA ACTUALIZACIÓN CONCEPTUAL RECIBIDA SE TRADUZCA EN DIRECTRICES INTERNAS DE FORMACIÓN CONTINUA Y EN LA PROMOCIÓN DE UNA CULTURA DE CIBERHIGIENE ORGANIZACIONAL, APROVECHANDO QUE LOS LÍDERES FORMADOS ACTÚAN COMO AGENTES MULTIPLICADORES DE BUENAS PRÁCTICAS EN SUS EQUIPOS. EL ÁREA DE CALIDAD ASEGURA QUE LAS NOCIONES DE CIBERRESILIENCIA SE ALINEEN CONCEPTUALMENTE CON LOS SISTEMAS DE GESTIÓN INTEGRAL Y ESTÁNDARES COMO LA NORMA DE CIBERSEGURIDAD ISO/IEC 27001, CONDICIÓN NECESARIA PARA OPERAR EN MERCADOS GLOBALES CON ALTOS NIVELES DE EXIGENCIA REGULATORIA.

FINALMENTE, EL ÁREA DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA (REGISTRADA EN LA PLATAFORMA COMO OTRO) CONTEMPLA EL CUMPLIMIENTO DEL MARCO LEGAL COLOMBIANO, INCLUYENDO LA LEY 1581 DE 2012 DE PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES Y LAS DIRECTRICES DEL CONPES 3995 DE POLÍTICA NACIONAL DE CONFIANZA Y SEGURIDAD DIGITAL, MARCOS NORMATIVOS FUNDAMENTALES PARA LA COMPETITIVIDAD Y LA CONFIANZA EMPRESARIAL.

LA RELACIÓN DE ESTAS ÁREAS CON LA CONFERENCIA ES DIRECTA, COMPLEMENTARIA E INTEGRAL: CADA UNA APORTA UNA DIMENSIÓN ESPECÍFICA —TÉCNICA, ESTRATÉGICA, HUMANA, NORMATIVA Y DE CALIDAD— QUE, ARTICULADA CON EL NIVEL DE ALTA DIRECCIÓN Y MANDOS MEDIOS, GARANTIZA QUE LOS BENEFICIARIOS APROPIEN CAPACIDADES ANALÍTICAS TRANSVERSALES PARA ANTICIPAR AMENAZAS CIBERNÉTICAS EN MERCADOS GLOBALES DE ALTA COMPLEJIDAD.

NIVELES OCUPACIONALES

ALTA DIRECCIÓN | MEDIO | OPERATIVO

JUSTIFICACIÓN DE NIVELES OCUPACIONALES

SE INCLUYE DE FORMA ESTRATÉGICA EL NIVEL ALTA DIRECCIÓN, NIVEL MEDIO Y OPERATIVO COMO LA POBLACIÓN BENEFICIARIA DE ESTA CONFERENCIA, GARANTIZANDO UNA CONVOCATORIA MASIVA DE 340

CUPOS TOTALES QUE RESPONDE A LA NECESIDAD TRANSVERSAL DE CIBERSEGURIDAD Y RESILIENCIA DIGITAL IDENTIFICADA EN EL DIAGNÓSTICO DEL GREMIO. PARA UN EVENTO TEÓRICO DE ACTUALIZACIÓN GERENCIAL Y CORTA DURACIÓN, LA PARTICIPACIÓN MASIVA ES FUNDAMENTAL, YA QUE PERMITE TRANSFERIR UN MARCO CONCEPTUAL UNIFICADO DE PROTECCIÓN DE ACTIVOS DIGITALES A TODOS LOS ESTAMENTOS DE LAS ORGANIZACIONES, PROMOVIENDO UNA CULTURA DE CIBERHIGIENE EN CASCADA QUE REDUCE LA VULNERABILIDAD INSTITUCIONAL ANTE AMENAZAS EMERGENTES POTENCIADAS POR LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y OPTIMIZA LA SEGURIDAD EN MERCADOS GLOBALES.

EL NIVEL ALTA DIRECCIÓN (GERENTES, DIRECTORES DE SISTEMAS Y REPRESENTANTES LEGALES) SE BENEFICIA DE MANERA DIRECTA AL APROPIAR MARCOS DE REFERENCIA GLOBALES Y LINEAMIENTOS DE GOBERNANZA TECNOLÓGICA INDISPENSABLES PARA LA TOMA DE DECISIONES ESTRATÉGICAS. EN EL CONTEXTO DE LAS MIPYMES Y GRANDES EMPRESAS DE CAMACOES, ESTOS LÍDERES DEFINEN LAS POLÍTICAS CORPORATIVAS DE INVERSIÓN EN SEGURIDAD Y MITIGACIÓN DE RIESGOS. LA CONFERENCIA LES BRINDARÁ LAS BASES PARA EVALUAR LA MADUREZ TECNOLÓGICA DE SUS FIRMAS Y FORMULAR DIRECTRICES ÉTICAS DE CONTROL EN EL USO DE IA Y DATOS, SUPERANDO LA LENTITUD EN LA DIGITALIZACIÓN OPERATIVA DETECTADA EN EL DIAGNÓSTICO SECTORIAL, DONDE EL 49,50% DE LOS ACTORES MANIFESTÓ MÁXIMO INTERÉS EN ESTA TEMÁTICA.

POR SU PARTE, EL NIVEL MEDIO (JEFES DE ÁREA, COORDINADORES DE TI, CALIDAD E INNOVACIÓN) SE BENEFICIA AL ADQUIRIR CAPACIDADES DE SUPERVISIÓN Y ANÁLISIS TÁCTICO. AL ACTUAR COMO EL NEXO ARTICULADOR ENTRE LA ESTRATEGIA GENERAL Y LA EJECUCIÓN, LOS MANDOS MEDIOS REQUIEREN COMPRENDER LA ARQUITECTURA DE LA CIBERRESILIENCIA PARA IDENTIFICAR CUELLOS DE BOTELLA INFORMÁTICOS, LIDERAR COMITÉS DE RESPUESTA ANTE INCIDENTES Y ALINEAR LA GESTIÓN OPERATIVA CON ESTÁNDARES INTERNACIONALES COMO ISO 27001. CONTAR CON UN NIVEL MEDIO CAPACITADO EN ESTE ESPACIO CONCEPTUAL MINIMIZA LOS REPROCESOS ORGANIZACIONALES POR FALLAS DE CONTROL INTERNO Y AGILIZA EL CUMPLIMIENTO DE REGULACIONES ESTRICTAS COMO LA LEY 1581 DE 2012 Y LA CIRCULAR EXTERNA 002 DE LA SIC EN LAS EMPRESAS.

FINALMENTE, EL NIVEL OPERATIVO (TÉCNICOS DE SOPORTE, ANALISTAS DE TALENTO HUMANO Y DE BASES DE DATOS) SE BENEFICIA AL ASIMILAR LAS NOCIONES FUNDAMENTALES DE CIBERSEGURIDAD APLICADAS AL PUESTO DE TRABAJO. AUNQUE NO TOMAN DECISIONES GERENCIALES, EL NIVEL OPERATIVO EJECUTA LOS FLUJOS DE INFORMACIÓN DIARIOS Y MANIPULA ACTIVOS DIGITALES, POR LO CUAL SU SENSIBILIZACIÓN EN PROTOCOLOS AVANZADOS DE ACCESO Y DETECCIÓN DE VULNERABILIDADES ES CRÍTICA PARA BLINDAR EL PERÍMETRO DIGITAL DE LAS COMPAÑÍAS. LA INCLUSIÓN DE INSTRUCTORES DE TI DE TODOS LOS NIVELES OCUPACIONALES ASEGURA UN EFECTO MULTIPLICADOR DE BUENAS PRÁCTICAS, ELEVANDO LA PRODUCTIVIDAD Y LA VENTAJA COMPETITIVA DE LA CADENA DE VALOR MULTISECTORIAL DEL GREMIO.

OCUPACIONES CUOC

- 23560 - INSTRUCTORES DE TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN
- 24210 - PROFESIONALES Y ANALISTAS DE GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN
- 24231 - PROFESIONALES DE TALENTO HUMANO
- 25290 - PROFESIONALES EN BASES DE DATOS Y EN REDES DE COMPUTADORES NO CLASIFICADOS EN OTRAS OCUPACIONES
- 13302 - DIRECTORES Y GERENTES DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y PROCESAMIENTO DE DATOS

24340 - PROFESIONALES DE VENTAS DE TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES

35121 - TÉCNICOS EN ASISTENCIA Y SOPORTE DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

12120 - DIRECTORES Y GERENTES DE GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

DATOS NUMÉRICOS DE BENEFICIARIOS

TRABAJADORES MUJERES
190

EN CONDICIÓN DE DISCAPACIDAD
0

EMPRESAS CON MODELO BIC
0

MIPYMES (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS MIPYMES
140

N.º DE TRABAJADORES DE EMPRESAS MIPYMES
280

JUSTIFICACIÓN MIPYMES Y TRABAJADORES A BENEFICIAR

LA PARTICIPACIÓN DE 140 MIPYMES Y 280 TRABAJADORES DE MIPYMES EN LA CONFERENCIA "CIBERSEGURIDAD ESTRATÉGICA Y RESILIENCIA DIGITAL: GOBERNANZA DE DATOS E IA EN MERCADOS GLOBALES" ES DE VITAL PERTINENCIA, DADO QUE EL DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES DE CAMACOES 2026 IDENTIFICÓ UNA BRECHA CRÍTICA EN SEGURIDAD INFORMÁTICA Y CONTROL DE RIESGOS EN EL SECTOR TRANSVERSAL. LOS RESULTADOS CUANTITATIVOS REVELARON QUE EL 49,50% DE LOS ACTORES CONSULTADOS MANIFESTÓ UN MÁXIMO INTERÉS POR EL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EN CIBERSEGURIDAD. NO ATENDER ESTA NECESIDAD AFECTA LA ESTABILIDAD DEL TEJIDO EMPRESARIAL, PUESTO QUE LAS MIPYMES CONSTITUYEN LA BASE DEL GREMIO Y REGISTRAN VULNERABILIDADES TÉCNICAS DEBIDO A LA LENTITUD EN SU DIGITALIZACIÓN OPERATIVA Y A LA FALTA DE PRESUPUESTOS PARA PROTECCIÓN.

ESTA INTERVENCIÓN CONCEPTUAL MITIGARÁ LAS INEFICIENCIAS DEL SECTOR, APORTANDO LINEAMIENTOS TEÓRICOS QUE RESUELVEN LAS NECESIDADES DE LAS ORGANIZACIONES DE BAJA Y MEDIANA ESCALA. EN LAS MIPYMES, LAS DECISIONES COMERCIALES, TECNOLÓGICAS Y DE CALIDAD SUELEN CONCENTRARSE EN EQUIPOS REDUCIDOS O EN LÍDERES DE LA ALTA GERENCIA QUE CARECEN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA EN GOBIERNO DE TI. AL CAPACITAR A 280 TRABAJADORES DE ESTAS UNIDADES PRODUCTIVAS, SE DOTA AL CAPITAL HUMANO DE LAS COMPETENCIAS COGNITIVAS NECESARIAS PARA IDENTIFICAR VULNERABILIDADES, EVALUAR LA MADUREZ DIGITAL DE SUS PROCESOS Y CONOCER LAS POLÍTICAS DE CIBERHIGIENE QUE BLINDEN LOS FLUJOS DE INFORMACIÓN FRENTE A LAS AMENAZAS EMERGENTES DEL MERCADO GLOBAL, REDUCIENDO LA PROBABILIDAD DE FRAUDES O INTERRUPCIONES DE LA CONTINUIDAD DEL NEGOCIO.

EL IMPACTO DE LA FORMACIÓN SE REFLEJARÁ EN EL DESEMPEÑO LABORAL Y EN LA PRODUCTIVIDAD GENERAL DE LAS MIPYMES BENEFICIARIAS. EL DESARROLLO DE COMPETENCIAS EN GOBERNANZA DE IA Y DATOS PERMITIRÁ QUE EL PERSONAL DEL NIVEL ALTA DIRECCIÓN Y NIVEL MEDIO COMPRENDA LOS CRITERIOS TÉCNICOS Y ÉTICOS REQUERIDOS PARA LA ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS, EVITANDO REPROCESOS POR MANEJOS INADECUADOS DE INFORMACIÓN CONFIDENCIAL. ASIMISMO, LA ASIMILACIÓN DE PROTOCOLOS DE RESILIENCIA DIGITAL OPTIMIZARÁ LA EFICIENCIA INTERNA AL DISMINUIR LOS RIESGOS OPERATIVOS PROVOCADOS POR INCIDENTES CIBERNÉTICOS, PERMITIENDO A LAS EMPRESAS ORIENTAR SUS ESFUERZOS HACIA ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO Y MODERNIZACIÓN SECTORIAL.

EN TÉRMINOS DE COMPETITIVIDAD, LA CONFERENCIA POTENCIARÁ LA CAPACIDAD DE LAS 140 MIPYMES PARA INSERTARSE EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR Y EXPANDIR SUS OPERACIONES TRANSFRONTERIZAS. AL APROPIAR LOS CONOCIMIENTOS SOBRE MARCOS INTERNACIONALES COMO LA NORMA ISO/IEC 27001 Y EL NIST CYBERSECURITY FRAMEWORK, LAS MIPYMES REDUCEN LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS Y AUMENTAN LA CONFIANZA DE SOCIOS INTERNACIONALES. LA PROTECCIÓN DE SUS ACTIVOS BAJO LA LEY 1581 DE 2012 Y LA CIRCULAR 002 DE LA SIC LES OTORGARÁ UN POSICIONAMIENTO DE VANGUARDIA, FACILITANDO SU PARTICIPACIÓN EN RUEDAS DE NEGOCIO, CONSOLIDANDO EL ROL DE CAMACOES COMO EL PUENTE DE CONEXIÓN COMERCIAL DEFINITIVO ENTRE COLOMBIA Y ESPAÑA.

CADENA PRODUCTIVA (SI APLICA)

N.º DE EMPRESAS DE LA CADENA PRODUCTIVA

142

N.º DE TRABAJADORES DE LA CADENA PRODUCTIVA

142

JUSTIFICACIÓN CADENA PRODUCTIVA

LA PARTICIPACIÓN DE 142 EMPRESAS Y 142 TRABAJADORES DE LA CADENA PRODUCTIVA EN LA CONFERENCIA “CIBERSEGURIDAD ESTRATÉGICA Y RESILIENCIA DIGITAL: GOBERNANZA DE DATOS E IA EN MERCADOS GLOBALES” ES FUNDAMENTAL PARA MITIGAR LAS INEFICIENCIAS DEL SECTOR TRANSVERSAL DE LA ECONOMÍA. DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES DE CAMACOES, ESTA TEMÁTICA OBTUVO UN 49,50% DE MÁXIMO INTERÉS, EVIDENCIANDO QUE LA PROTECCIÓN DE ACTIVOS DIGITALES ES UNA PRIORIDAD COMÚN PARA BLINDAR LA CONFIANZA, PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD EN EL ECOSISTEMA BINACIONAL DEL GREMIO. CAMACOES ACTÚA COMO ARTICULADOR TRANSVERSAL Y PUENTE COMERCIAL ENTRE COLOMBIA Y ESPAÑA, POR LO QUE SU CADENA CORRESPONDE A UNA RED EMPRESARIAL DONDE SE INTERCONECTAN PROVEEDORES DE CONOCIMIENTO, EMPRESAS DE SERVICIOS DE BASE TECNOLÓGICA (TIC), FIRMAS CONSULTORAS, SECTOR FINANCIERO, LOGÍSTICA Y MERCADOS GLOBALES.

LA CONFERENCIA IMPACTARÁ EN LOS ESLABONES DE SOPORTE TECNOLÓGICO, GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO, ADMINISTRACIÓN Y PROCESOS DE NEGOCIO TRANSFRONTERIZOS. ESTOS ESLABONES MANEJAN UN ALTO VOLUMEN DE DATOS COMERCIALES SENSIBLES MEDIANTE HERRAMIENTAS DE IA GENERATIVA Y SERVICIOS EN LA NUBE. LA ACTUALIZACIÓN CONCEPTUAL EN GOBERNANZA DE IA Y CIBERRESILIENCIA PERMITIRÁ QUE LAS EMPRESAS ASIMILEN LOS CRITERIOS TÉCNICOS Y ÉTICOS INDISPENSABLES PARA ESTRUCTURAR MATRICES DE RIESGO CORPORATIVO EFICACES. AL CAPACITAR A ESTOS ACTORES, SE FORTALECEN LAS COMPETENCIAS DE LOS TRABAJADORES PARA EVALUAR LA MADUREZ TECNOLÓGICA DE SUS FLUJOS DE INFORMACIÓN, EVITANDO BRECHAS DE CONTROL Y FUGAS DE DATOS QUE VULNEREN LA ESTABILIDAD DE LA RED EMPRESARIAL.

EL IMPACTO DE LAS COMPETENCIAS CONCEPTUALES MEJORARÁ LA PRODUCTIVIDAD Y LA COOPERACIÓN EN LA CADENA DE VALOR. AL APROPIAR LAS NOCIONES FUNDAMENTALES DE CIBERHIGIENE Y PLANES DE CONTINUIDAD DEL NEGOCIO, LAS EMPRESAS MINIMIZAN LOS TIEMPOS DE INACTIVIDAD OPERATIVA PROVOCADOS POR INCIDENTES DIGITALES, REDUCIENDO COSTOS POR REPROCESOS Y OPTIMIZANDO LA COORDINACIÓN ENTRE LAS ÁREAS. LOS BENEFICIARIOS DE LOS NIVELES ALTA DIRECCIÓN Y NIVEL MEDIO EN LAS ÁREAS DE INNOVACIÓN Y CALIDAD CONTARÁN CON LA CAPACIDAD TÉCNICA PARA INTERPRETAR LAS AMENAZAS DEL MERCADO, PERMITIENDO QUE LA ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍAS DIGITALES SE REALICE BAJO UN ENFOQUE DE EFICIENCIA OPERATIVA.

EN TÉRMINOS DE COMPETITIVIDAD, LA FORMACIÓN BRINDARÁ UNA VENTAJA DIFERENCIAL SOSTENIBLE EN EL

COMERCIO INTERNACIONAL. AL CONOCER MARCOS DE REFERENCIA GLOBALES COMO LA NORMA DE CIBERSEGURIDAD ISO/IEC 27001 Y EL NIST CYBERSECURITY FRAMEWORK, LAS EMPRESAS DE LA CADENA DE VALOR REDUCEN LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS Y ELEVAN SUS ESTÁNDARES DE CUMPLIMIENTO FRENTE A REGULACIONES VIGENTES COMO LA LEY 1581 DE 2012 DE PROTECCIÓN DE DATOS Y EL GDPR DE LA UNIÓN EUROPEA. ESTO INCREMENTA LA CONFIANZA DE SOCIOS Y CLIENTES INTERNACIONALES, FACILITANDO LA INSERCIÓN DE MIPYMES Y GRANDES EMPRESAS EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR, DINAMIZANDO EL FLUJO SEGURO DE DATOS COMERCIALES Y CONSOLIDANDO LA COMPETITIVIDAD DE TODO EL ECOSISTEMA BINACIONAL.

ECONOMÍA CAMPESINA (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA CAMPESINA

NO APLICA

ECONOMÍA POPULAR (SI APLICA)

N.º DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN TRABAJADORES ECONOMÍA POPULAR

NO APLICA

SECTORES Y SUBSECTORES DEL BENEFICIARIO

SECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

TRANSVERSAL

SUBSECTOR(ES) AL QUE PERTENECEN LOS BENEFICIARIOS

TRANSVERSAL

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SECTOR(ES)

TRANSVERSAL

CLASIFICACIÓN DE LA AF POR SUBSECTOR(ES)

TRANSVERSAL

JUSTIFICACIÓN DE SECTORES Y SUBSECTORES

LA SELECCIÓN DEL SECTOR TRANSVERSAL Y EL SUBSECTOR TRANSVERSAL PARA LA CONFERENCIA “CIBERSEGURIDAD ESTRATÉGICA Y RESILIENCIA DIGITAL: GOBERNANZA DE DATOS E IA EN MERCADOS GLOBALES” ES PERTINENTE, YA QUE LOS CONTENIDOS TEÓRICOS RESUELVEN UNA NECESIDAD CRÍTICA QUE AFECTA HORIZONTALMENTE A LAS EMPRESAS DEL GREMIO. EL DIAGNÓSTICO DE CAMACOES 2026 REVELÓ

QUE LA CIBERSEGURIDAD Y LA RESILIENCIA DIGITAL REPRESENTAN UNA PRIORIDAD DE ACTUALIZACIÓN CONCEPTUAL PARA EL APARATO PRODUCTIVO, ACUMULANDO EL 49,50% DEL MÁXIMO INTERÉS ENTRE LOS ACTORES CONSULTADOS. ESTA NECESIDAD DERIVA DE LA ADOPCIÓN DE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA, SERVICIOS EN LA NUBE Y FLUJOS MASIVOS DE DATOS QUE, DE NO GESTIONARSE BAJO UN ENFOQUE PREVENTIVO DE CONTROL DE RIESGOS, EXPONEN A LAS ORGANIZACIONES A INCIDENTES DIGITALES QUE COMPROMETEN LA CONFIANZA CORPORATIVA EN MERCADOS GLOBALES.

LA IDONEIDAD DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS ESTÁ GARANTIZADA, EN TANTO LOS TRABAJADORES QUE OCUPARÁN LOS 340 CUPOS DE CAPACITACIÓN LABORAN FORMALMENTE EN ORGANIZACIONES QUE OPERAN COMERCIAL Y LEGALMENTE DENTRO DEL SECTOR TRANSVERSAL EN COLOMBIA. DE ACUERDO CON LA BASE DE AFILIADOS DE CAMACOES, EL GREMIO CUENTA CON UN ECOSISTEMA EMPRESARIAL COMPUESTO POR 201 EMPRESAS (INCLUYENDO CATEGORÍAS PREMIUM Y GOLD) CON UNA DISTRIBUCIÓN DEL 41,3% EN EL SECTOR TRANSVERSAL Y EL 36,6% EN SERVICIOS. ESTAS COMPAÑÍAS COMPARTEN DINÁMICAS OPERATIVAS ALTAMENTE DIGITALIZADAS EN TECNOLOGÍA, CONSULTORÍA Y COMERCIO EXTERIOR, LO QUE LAS CONVIERTE EN LA POBLACIÓN OBJETIVO IDEAL PARA ASIMILAR LOS MARCOS DE REFERENCIA TEÓRICOS QUE SALVAGUARDAN LA INFORMACIÓN Y ASEGURAN LA CIBERHIGIENE.

CAMACOES CUENTA CON UNA LEGITIMIDAD JURÍDICA Y TÉCNICA INDISCUTIBLE COMO PROPONENTE DE ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN. POR SU PROPIA NATURALEZA, LA CÁMARA ES UN GREMIO MULTISECTORIAL QUE ATIENDE DE FORMA TRANSVERSAL A LOS DISTINTOS SECTORES DE LA ECONOMÍA, PROMOVIENDO EL COMERCIO, LA INVERSIÓN Y EL FORTALECIMIENTO DEL CAPITAL HUMANO ENTRE COLOMBIA Y ESPAÑA. EL OBJETO SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN CONTEMPLA LA CREACIÓN DE ESPACIOS PROPICIOS PARA NEGOCIOS BILATERALES CON ALTOS ESTÁNDARES DE CALIDAD, LO QUE LE OTORGA LA TRAYECTORIA VERIFICABLE Y LA REPRESENTATIVIDAD NECESARIAS PARA CONVOCAR E IMPARTIR CONOCIMIENTOS ESTRATÉGICOS SOBRE RIESGOS CIBERNÉTICOS Y BLINDAJE TECNOLÓGICO EN ENTORNOS DE ALTA GERENCIA.

LA CLASIFICACIÓN TRANSVERSAL ES COHERENTE CON LA CONFERENCIA, YA QUE EL FORMATO PAT DE CORTA DURACIÓN ESTÁ DISEÑADO PARA SENSIBILIZAR A LOS NIVELES ALTA DIRECCIÓN Y NIVEL MEDIO SOBRE LOS ALCANCES REGULATORIOS DE LA LEY 1581 DE 2012 Y LAS DIRECTRICES DEL CONPES 3995 DE SEGURIDAD DIGITAL. AL CAPACITAR A DIRECTORES DE INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA DE FORMA MASIVA, SE DEMOCRATIZA LA APROPIACIÓN DE CONOCIMIENTOS COMO EL NIST CYBERSECURITY FRAMEWORK Y LA NORMA ISO/IEC 27001, PERMITIENDO QUE LA CADENA DE VALOR BINACIONAL INCREMENTE SU EFICIENCIA, ELIMINE BARRERAS NO ARANCELARIAS, FORTALEZCA LA CONFIANZA Y CONSOLIDE UNA TRANSFORMACIÓN DIGITAL SEGURA.

UNIDADES TEMÁTICAS DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN (1)

UT N.º 1 — ESTRATEGIAS DE GOBERNANZA DE IA, DATOS Y CIBERRESILIENCIA ORGANIZACIONAL.

HORAS PRÁCTICAS	HORAS TEÓRICAS	TOTAL DE HORAS
0	4	4

PERFIL DEL CAPACITADOR

PERFIL / RUBRO	HORAS
R01.3.1.2 HONORARIOS LÍDER MUNDIAL Y NACIONAL - LÍDER NACIONAL	4

CONTENIDO DE LA UNIDAD TEMÁTICA

1) ANÁLISIS DE MADUREZ EN GOBERNANZA DE IA Y DATOS.: CASOS DE ÉXITO
2) MARCOS DE GOBERNANZA DE IA ORIENTADOS A RIESGOS.
3) FUNDAMENTOS DE GESTIÓN DEL CICLO DE VIDA DEL DATO
4) LINEAMIENTOS DE CIBERRESILIENCIA ORGANIZACIONAL
5) CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y AUDITORÍA EN ECOSISTEMAS DE IA Y DATOS

COMPETENCIA POR ADQUIRIR

EL PARTICIPANTE ESTARÁ EN CAPACIDAD DE ORIENTAR DECISIONES ESTRATÉGICAS DE CIBERSEGURIDAD Y GOBERNANZA TECNOLÓGICA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MARCOS DE REFERENCIA INTERNACIONALES, LINEAMIENTOS DE RESILIENCIA DIGITAL Y CRITERIOS ÉTICOS PARA LA GESTIÓN DE DATOS E INTELIGENCIA ARTIFICIAL, EN EMPRESAS DEL SECTOR TRANSVERSAL CON OPERACIONES EN MERCADOS INTERNACIONALES.

EL ALCANCE DE ESTA COMPETENCIA SE DESPLIEGA DE FORMA DIFERENCIADA SEGÚN LA RESPONSABILIDAD DEL TRABAJADOR DENTRO DE LA ORGANIZACIÓN. PARA EL NIVEL ALTA DIRECCIÓN, LA COMPETENCIA SE ENFOCA EN LA CAPACIDAD DE EVALUAR LA MADUREZ TECNOLÓGICA CORPORATIVA Y DICTAR POLÍTICAS INTERNAS ALINEADAS CON LA COMPETITIVIDAD GLOBAL. EN EL NIVEL MEDIO, SE TRADUCE EN LA HABILIDAD ANALÍTICA PARA SUPERVISAR LOS FLUJOS DE INFORMACIÓN, IDENTIFICAR VULNERABILIDADES TÁCTICAS Y ALINEAR LOS PROCESOS CON ESTÁNDARES INTERNACIONALES DE CIBERRESILIENCIA. FINALMENTE, PARA EL NIVEL OPERATIVO, LA COMPETENCIA DESARROLLA LA SENSIBILIZACIÓN NECESARIA PARA RECONOCER RIESGOS INFORMÁTICOS EN EL PUESTO DE TRABAJO Y APLICAR PROTOCOLOS FUNDAMENTALES DE CIBERHIGIENE QUE SALVAGUARDEN LOS ACTIVOS DIGITALES DE LA EMPRESA.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

EXPOSICIONES DEL CAPACITADOR

JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

Sin información registrada.

ALINEACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RETO NACIONAL

TECNOLOGÍAS DIGITALES, INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD (BASES DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO, COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA 2022 – 2026)

COMPONENTE ESTRATÉGICO

CIBERSEGURIDAD.

JUSTIFICACIÓN DE LA ALINEACIÓN

LA CONFERENCIA “CIBERSEGURIDAD ESTRATÉGICA Y RESILIENCIA DIGITAL: GOBERNANZA DE DATOS E IA EN MERCADOS GLOBALES” SE ALINEA DE MANERA DIRECTA CON EL RETO NACIONAL DE LA POLÍTICA DE REINDUSTRIALIZACIÓN DENOMINADO “TECNOLOGÍAS DIGITALES, INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD”, EL CUAL

PROMUEVE LA ADOPCIÓN INTELIGENTE DE SOLUCIONES DISRUPTIVAS PARA SOFISTICAR EL APARATO EMPRESARIAL. EL DIAGNÓSTICO SECTORIAL TRANSVERSAL DE CAMACOES REFLEJÓ QUE EL 49,50% DE LAS EMPRESAS MANIFIESTA UNA NECESIDAD CRÍTICA DE ACTUALIZACIÓN CONCEPTUAL EN LA MATERIA. AL RESPONDER A ESTA DEMANDA MEDIANTE UN ESPACIO TEÓRICO DE ALTA GERENCIA, LA ACCIÓN DE FORMACIÓN DOTA A LOS LÍDERES DEL SABER NECESARIO PARA ASIMILAR ESTAS TECNOLOGÍAS, REDUCIENDO INEFICIENCIAS INFORMÁTICAS Y OPTIMIZANDO LOS FLUJOS DE PROCESOS BAJO CRITERIOS DE GOBERNANZA ÉTICA Y CONTROL DEL RIESGO CORPORATIVO.

ASIMISMO, ESTA ACCIÓN DE CORTA DURACIÓN SE CONECTA FORMALMENTE CON EL COMPONENTE ESTRATÉGICO SELECCIONADO DE “CIBERSEGURIDAD”, UNA PRIORIDAD ESTRUCTURAL DENTRO DE LA AGENDA DE DESARROLLO ECONÓMICO PARA GARANTIZAR LA CONFIANZA DIGITAL. AL CENTRAR EL DEBATE DE LA CONFERENCIA EN EL DESARROLLO DE COMPETENCIAS COGNITIVAS SOBRE LA PROTECCIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES Y SOBERANÍA DE DATOS, EL EVENTO CAPACITA MASIVAMENTE A 340 TRABAJADORES PARA QUE COMPRENDAN LOS ALCANCES NORMATIVOS DE LA LEY 1581 DE 2012 Y LAS DIRECTRICES DEL CONPES 3995. ESTO ASEGURA QUE EL AVANCE EN TECNOLOGÍAS DIGITALES E INNOVACIÓN DENTRO DE LAS ORGANIZACIONES NO SE TRADUZCA EN UNA MAYOR VULNERABILIDAD, SINO EN UN PROCESO SEGURO QUE SALVAGUARDE LA CONTINUIDAD DEL NEGOCIO EN TODO EL TEJIDO EMPRESARIAL.

CAMACOES EJERCE UN ROL CLAVE COMO ARTICULADOR DE ESTE COMPONENTE ESTRATÉGICO NACIONAL. AL SER UN GREMIO MULTISECTORIAL QUE AGRUPA A 201 EMPRESAS Y ACTUAR COMO PUENTE DE COMERCIO E INVERSIÓN BILATERAL ENTRE COLOMBIA Y ESPAÑA, LA CÁMARA TIENE LA LEGITIMIDAD TÉCNICA PARA DEMOCRATIZAR ESTOS CONOCIMIENTOS EN EL NIVEL ALTA DIRECCIÓN, NIVEL MEDIO Y OPERATIVO. ESTA INTERVENCIÓN PERMITE QUE LOS LINEAMIENTOS DE CIBERSEGURIDAD SE TRANSFORMEN EN POLÍTICAS CORPORATIVAS INTERNAS, FACILITANDO QUE LAS COMPAÑÍAS CONOZCAN MARCOS INTERNACIONALES COMO EL NIST CYBERSECURITY FRAMEWORK Y LA NORMA ISO/IEC 27001 PARA OPERAR CON CONFIANZA Y EXPANDIR SUS CAPACIDADES EN ENTORNOS GLOBALES.

EN TÉRMINOS DE COMPETITIVIDAD, LA ALINEACIÓN CON EL RETO DE TECNOLOGÍAS DIGITALES, INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD PERMITE QUE LAS EMPRESAS DEL SECTOR TRANSVERSAL ELIMINEN BARRERAS NO ARANCELARIAS VINCULADAS A LAS EXIGENCIAS REGULATORIAS INTERNACIONALES. LA ASIMILACIÓN CONCEPTUAL DE PROTOCOLOS AVANZADOS DE CIBERSEGURIDAD POSICIONA LAS CAPACIDADES DIGITALES DE LA BASE EMPRESARIAL COMO UNA VENTAJA DIFERENCIAL SOSTENIBLE. AL MITIGAR EL RIESGO OPERATIVO Y ROBUSTECER LA CONFIANZA DE SOCIOS EXTRANJEROS, ESTA CONFERENCIA IMPULSA LA PRODUCTIVIDAD SECTORIAL Y PROMUEVE UNA INSERCIÓN EXITOSA EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR, COINCIDIENDO PLENAMENTE CON LAS METAS DEL PAÍS.

JUSTIFICACIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA

LA ACCIÓN DE FORMACIÓN “CIBERSEGURIDAD ESTRATÉGICA Y RESILIENCIA DIGITAL: GOBERNANZA DE DATOS E IA EN MERCADOS GLOBALES” SE CLASIFICA COMO FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA AL CONSTITUIR UN PROCESO DE ACTUALIZACIÓN TECNOLÓGICA DE ALTO NIVEL, ESTRUCTURADO PARA RESOLVER BRECHAS COMPLEJAS EN LA ADOPCIÓN ESTRATÉGICA DE SEGURIDAD INFORMÁTICA Y CONTROL DE RIESGOS CIBERNÉTICOS. ESTA INTERVENCIÓN SUPERA LA ALFABETIZACIÓN DIGITAL BÁSICA, ORIENTÁNDOSE A LA PROFESIONALIZACIÓN DE TRABAJADORES EN LOS NIVELES DE ALTA DIRECCIÓN Y MEDIO, EN CARGOS COMO DIRECTORES Y GERENTES DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN E INGENIERÍA. SU ELEVADO GRADO DE ESPECIALIZACIÓN IMPACTA LAS ÁREAS DE DIRECCIÓN, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN, DOTANDO A LOS TRABAJADORES —INCLUYENDO A PERSONAL DIRECTIVO DE MIPYMES Y ACTORES DE LA CADENA PRODUCTIVA

— DE CAPACIDADES GERENCIALES INMERSIVAS PARA LIDERAR LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, ELEVANDO EL ESTÁNDAR COMPETITIVO DE TODO EL ECOSISTEMA EMPRESARIAL.

EL RIGOR TÉCNICO Y LA PROFUNDIDAD TEMÁTICA DEL CURRÍCULO GARANTIZAN LA TRANSFERENCIA DE SABERES AVANZADOS AL PUESTO DE TRABAJO MEDIANTE CINCO COMPONENTES DE ALTA EXIGENCIA ANALÍTICA. EL CONTENIDO 1 (ANÁLISIS DE MADUREZ EN GOBERNANZA DE IA Y DATOS) TRASCIENDE LA EVALUACIÓN SUPERFICIAL APLICANDO METODOLOGÍAS DE AUDITORÍA CONCEPTUAL PARA DETECTAR BRECHAS CRÍTICAS EN MERCADOS INTERNACIONALES. EL CONTENIDO 2 (MARCOS DE GOBERNANZA DE IA ORIENTADOS A RIESGOS) APORTA COMPLEJIDAD ACADÉMICA AL CAPACITAR EN LA ESTRUCTURACIÓN DE MARCOS ÉTICOS, ROLES Y POLÍTICAS BAJO LINEAMIENTOS DEL MINTIC. EL CONTENIDO 3 (FUNDAMENTOS DE GESTIÓN DEL CICLO DE VIDA DEL DATO) ELEVA LA ESPECIALIZACIÓN ANALIZANDO POLÍTICAS DE CLASIFICACIÓN, SOBERANÍA Y PORTABILIDAD TRANSFRONTERIZA DE DATOS. EL CONTENIDO 4 (LINEAMIENTOS DE CIBERRESILIENCIA ORGANIZACIONAL) PROVEE DIRECTRICES ESTRATÉGICAS PARA FORMULAR PLANES DE CONTINUIDAD CONFORME AL CONPES 3995. EL CONTENIDO 5 (CRITERIOS DE EVALUACIÓN EN ECOSISTEMAS DE IA) IMPLEMENTA METODOLOGÍAS DE REVISIÓN CONTINUA PARA IDENTIFICAR SESGOS ALGORÍTMICOS Y FALLAS DE CUMPLIMIENTO NORMATIVO.

ESTA CONFERENCIA GENERARÁ UN IMPACTO DIRECTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL, LOGRANDO QUE LOS BENEFICIARIOS ESTRUCTUREN SOLUCIONES TECNOLÓGICAS QUE TRANSFORMEN SUS MODELOS DE NEGOCIO. AL ANTICIPAR DECISIONES COMPLEJAS Y OPTIMIZAR LA PROTECCIÓN DE ACTIVOS INFORMÁTICOS, LAS ORGANIZACIONES REDUCIRÁN DRÁSTICAMENTE INEFICIENCIAS OPERATIVAS Y TIEMPOS DE RESPUESTA. SE CERTIFICA EXPLÍCITAMENTE QUE LOS CONTENIDOS NO CORRESPONDEN A INDUCCIÓN CORPORATIVA, OFIMÁTICA BÁSICA, MANEJO DE SOFTWARE ESTÁNDAR NI HABILIDADES TRANSVERSALES GENÉRICAS. ASIMISMO, DEBIDO A SU ENFOQUE GERENCIAL, LA INTEGRACIÓN DE CIBERSEGURIDAD APLICADA A LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS ESPECÍFICOS Y LA GOBERNANZA A LA MEDIDA DE LOS RETOS ORGANIZACIONALES DEL SECTOR, SE GARANTIZA QUE ESTA ACCIÓN NO DUPLICA LA OFERTA DE FORMACIÓN TÉCNICA O COMPLEMENTARIA DEL SENA, CUMPLIENDO A CABALIDAD CON LAS EXIGENCIAS NORMATIVAS DE LA FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA.

IMPACTO EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR

1. RESULTADO 1. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTÁN EN CAPACIDAD DE ANALIZAR EL ESTADO DE MADUREZ DIGITAL Y ESTRUCTURAR MARCOS DE GOBERNANZA DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL ORIENTADOS A RIESGOS, INCIDIENDO POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE ELEVA SU CRITERIO ANALÍTICO Y COGNITIVO PARA IDENTIFICAR BRECHAS CRÍTICAS DE CONTROL, TRAZABILIDAD Y SUPERVISIÓN EN SISTEMAS AUTOMATIZADOS DE DECISIÓN, Y FAVORECE LA APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS EN EL PUESTO DE TRABAJO EN EL DESARROLLO DE TAREAS COMO LA FORMULACIÓN DE POLÍTICAS CORPORATIVAS INTERNAS PARA EL USO ÉTICO DE LA IA Y LA EVALUACIÓN ESTRATÉGICA DE LA MADUREZ TECNOLÓGICA DE LA ORGANIZACIÓN FRENTE A LAS EXIGENCIAS DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES. RESULTADO 2. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTÁN EN CAPACIDAD DE INTERPRETAR LOS FUNDAMENTOS DE LA GESTIÓN AVANZADA DEL CICLO DE VIDA DEL DATO Y LOS LINEAMIENTOS DE CIBERRESILIENCIA, INCIDIENDO POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE OPTIMIZA SU TOMA DE DECISIONES ESTRATÉGICAS RESPECTO A LA SOBERANÍA, CLASIFICACIÓN Y PORTABILIDAD TRANSFRONTERIZA DE LA INFORMACIÓN CONFIDENCIAL, Y FAVORECE LA APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS EN EL PUESTO DE TRABAJO EN EL DESARROLLO DE TAREAS COMO EL DISEÑO TEÓRICO DE PLANES DE CONTINUIDAD DEL NEGOCIO ANTE INCIDENTES

DIGITALES Y LA ALINEACIÓN DE LAS DIRECTRICES DE CIBERHIGIENE ORGANIZACIONAL CON LOS PILARES DEL CONPES 3995. RESULTADO 3. EL 85% DE LOS BENEFICIARIOS ESTÁN EN CAPACIDAD DE APLICAR CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y AUDITORÍA REGULATORIA EN ECOSISTEMAS COMPLEJOS DE DATOS, INCIDIENDO POSITIVAMENTE EN EL DESEMPEÑO DEL TRABAJADOR PORQUE FORTALECE SU CAPACIDAD DE SUPERVISIÓN PARA DETECTAR DE FORMA TEMPRANA SESGOS ALGORÍTMICOS, FALLAS DE CONTROL INTERNO Y VULNERABILIDADES ESTRUCTURALES EN LA CADENA DE VALOR, Y FAVORECE LA APLICACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS EN EL PUESTO DE TRABAJO EN EL DESARROLLO DE TAREAS COMO LA REVISIÓN DE MATRICES DE CUMPLIMIENTO NORMATIVO BAJO LA LEY 1581 DE 2012 Y LA MITIGACIÓN DE BARRERAS NO ARANCELARIAS LIGADAS A ESTÁNDARES INTERNACIONALES COMO LA NORMA ISO/IEC 27001.

IMPACTO EN LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

1. LOS DOS PRINCIPALES RESULTADOS DE IMPACTO DE LA FORMACIÓN EN LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS Y DEL GREMIO Y QUE ESTÁN DIRECTAMENTE RELACIONADOS CON ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SON: A) LA OPTIMIZACIÓN DE LOS COSTOS OPERATIVOS Y LA REDUCCIÓN DE TIEMPOS DE INACTIVIDAD INFORMÁTICA MEDIANTE LA FORMULACIÓN CONCEPTUAL DE PLANES DE CONTINUIDAD DEL NEGOCIO Y PROTOCOLOS EFICIENTES DE CIBERHIGIENE QUE PREVIENEN PARADAS DE PLANTA PROVOCADAS POR INCIDENTES DIGITALES, Y B) LA DISMINUCIÓN DE REPROCESOS Y LA REDUCCIÓN DE FALLAS DE CONTROL INTERNO EN UN 15% MEDIANTE LA ASIMILACIÓN DE MATRICES DE RIESGO CORPORATIVO Y CRITERIOS ÉTICOS UNIFICADOS PARA LA SUPERVISIÓN Y TRAZABILIDAD DE LOS SISTEMAS AUTOMATIZADOS DE DECISIÓN Y EL USO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LOS PROCESOS ORGANIZACIONALES. LOS DOS PRINCIPALES RESULTADOS DE IMPACTO DE LA FORMACIÓN EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS Y DEL GREMIO Y QUE ESTÁN DIRECTAMENTE RELACIONADOS CON ESTA ACCIÓN DE FORMACIÓN SON: A) LA APERTURA DE CAPACIDAD COMERCIAL PARA LICITAR Y EXPANDIR OPERACIONES EN MERCADOS INTERNACIONALES DE ALTA EXIGENCIA REGULATORIA AL CONOCER DE PRIMERA MANO LA ALINEACIÓN DE CONTROLES DE SEGURIDAD CON EL ESTÁNDAR ISO/IEC 27001 Y EL NIST CYBERSECURITY FRAMEWORK, Y B) EL INCREMENTO EN LOS NIVELES DE CONFIANZA EMPRESARIAL Y RETENCIÓN DE CLIENTES GLOBALES AL MITIGAR RIESGOS DE SANCIONES Y FUGAS DE DATOS CONFIDENCIALES MEDIANTE LA CORRECTA APROPIACIÓN DEL MARCO LEGAL DE LA LEY 1581 DE 2012 Y SU EQUIVALENCIA CON LAS EXIGENCIAS DEL MERCADO EUROPEO. ESTOS RESULTADOS ESTÁN ALINEADOS CON EL OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, SUS UNIDADES TEMÁTICAS Y EL PERFIL DEL BENEFICIARIO PROPUESTOS.

COBERTURA — LUGARES DE EJECUCIÓN (2 GRUPOS)

Grupo 1

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
BOGOTÁ D.C	60
BOLÍVAR	20
MAGDALENA	20
NORTE DE SANTANDER	20
SANTANDER	20
VALLE DEL CAUCA	30

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ BAJO MODALIDAD PAT, CON COBERTURA EN BOGOTÁ, ANTIOQUIA, ATLÁNTICO, BOLÍVAR, BOYACÁ, CUNDINAMARCA, MAGDALENA, NORTE DE SANTANDER, RISARALDA, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA COBERTURA RESPONDE AL ALCANCE GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, Y A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES EN CIBERSEGURIDAD, GOBERNANZA DE DATOS, RESILIENCIA DIGITAL E IA EN EMPRESAS CON OPERACIÓN REGIONAL, NACIONAL Y PROYECCIÓN HACIA MCDOS INTERNACION.

LA MODALIDAD PAT PERMITE AMPLIAR EL ACCESO DE TRABAJADORES UBICADOS EN DISTINTOS DEPTOS, COMBINANDO ACOMPAÑAMIENTO FORMATIVO Y MEDIACIÓN TECNOLÓGICA. ESTO RESULTA PERTINENTE PORQUE LOS RIESGOS DIGITALES AFECTAN A EMPRESAS DE DIFERENTES TAMAÑOS Y SECTORES QUE GESTIONAN INFORMACIÓN CCIAL, FINANCIERA, LOGÍSTICA, CONTRACTUAL, DE CLIENTES, PROVEEDORES, CCIO EXTERIOR, PLATAFORMAS DIGITALES Y SERVICIOS EMPRESARIALES.

LA SELECCIÓN TERRITORIAL SE RELACIONA CON LA DINÁMICA EMPRESARIAL DE LOS DEPARTAMENTOS PRIORIZADOS. BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA ACTÚAN COMO NODOS INSTITUCIONALES, CORPORATIVOS Y DE SERVICIOS; ANTIOQUIA Y VALLE DEL CAUCA CONCENTRAN CAPACIDADES EMPRESARIALES, TECNOLÓGICAS, INDUSTRIALES Y DE INNOVACIÓN; ATLÁNTICO, BOLÍVAR Y MAGDALENA FORTALECEN EL ALCANCE HACIA TERRITORIOS CON VOCACIÓN COMERCIAL, LOGÍSTICA, TURÍSTICA Y DE SERVICIOS; MIENTRAS QUE SANTANDER, NORTE DE SANTANDER, TOLIMA Y RISARALDA AMPLÍAN LA COBERTURA HACIA REGIONES CON TEJIDO EMPRESARIAL, AGROINDUSTRIA, MANUFACTURA, COMERCIO Y ARTICULACIÓN TERRITORIAL.

LA ACCIÓN SE ALINEA CON LAS LÍNEAS PRIORIZADAS POR CAMACOES PARA PFCE 2026, RELACIONADAS CON IA Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL, PRODUCTIVIDAD Y GESTIÓN EMPRESARIAL, SOSTENIBILIDAD, COMPLIANCE E INNOVACIÓN, COMERCIO EXTERIOR E INTERNACIONALIZACIÓN, ASPECTOS DIRECTAMENTE VINCULADOS CON LA CIBERSEGURIDAD ESTRATÉGICA Y LA RESILIENCIA DIGITAL.

LA RELACIÓN CON LA CADENA PRODUCTIVA SE EVIDENCIA EN QUE CAMACOES ARTICULA EMPRESAS AFILIADAS, ALIADOS, PROVEEDORES, CLIENTES, EXPORTADORES, IMPORTADORES, OPERADORES LOGÍSTICOS, EMPRESAS DE SERVICIOS, TURISMO, AGROINDUSTRIA, TECNOLOGÍA, COMERCIO, MANUFACTURA Y ENTIDADES DE APOYO. EN ESTOS ESLABONES, LA PROTECCIÓN DE DATOS, LA GESTIÓN ÉTICA DE IA, LA CONTINUIDAD OPERATIVA Y LA CIBERHIGIENE SON CONDICIONES NECESARIAS PARA SOSTENER LA CONFIANZA, REDUCIR RIESGOS Y PROTEGER ACTIVOS DIGITALES.

LA ACCIÓN ATENDERÁ DE MANERA DIFERENCIADA A TRABAJADORES DE ALTA DIRECCIÓN, NIVEL MEDIO Y NIVEL OPERATIVO: LA ALTA DIRECCIÓN FORTALECERÁ CRITERIOS PARA EVALUAR MADUREZ TECNOLÓGICA Y ORIENTAR POLÍTICAS INTERNAS; EL NIVEL MEDIO SUPERVISARÁ FLUJOS DE INFORMACIÓN E IDENTIFICARÁ VULNERABILIDADES; Y EL NIVEL OPERATIVO APLICARÁ PROTOCOLOS BÁSICOS DE CIBERHIGIENE.

EN CONSECUENCIA, LA AF10 CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA RESILIENCIA DIGITAL DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS, FORTALECER LA GOBERNANZA TECNOLÓGICA, PROTEGER INFORMACIÓN CRÍTICA Y ELEVAR LA COMPETITIVIDAD DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES EN ENTORNOS DIGITALES, INTERCONECTADOS Y EXPUESTOS A RIESGOS GLOBALES.

Grupo 2

DEPARTAMENTO	BENEFICIARIOS
ANTIOQUIA	50
ATLÁNTICO	30
BOYACÁ	20
CUNDINAMARCA	20
RISARALDA	30
SANTANDER	20

JUSTIFICACIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS LUGARES DE EJECUCIÓN

LA AF, SE DESARROLLARÁ BAJO MODALIDAD PAT, CON COBERTURA EN BOGOTÁ, ANTIOQUIA, ATLÁNTICO, BOLÍVAR, BOYACÁ, CUNDINAMARCA, MAGDALENA, NORTE DE SANTANDER, RISARALDA, SANTANDER Y VALLE DEL CAUCA. ESTA COBERTURA RESPONDE AL ALCANCE GREMIAL, MULTISECTORIAL Y TERRITORIAL DE CAMACOES, Y A LA NECESIDAD DE FORTALECER CAPACIDADES EN CIBERSEGURIDAD, GOBERNANZA DE DATOS, RESILIENCIA DIGITAL E IA EN EMPRESAS CON OPERACIÓN REGIONAL, NACIONAL Y PROYECCIÓN HACIA MCDOS INTERNACION.

LA MODALIDAD PAT PERMITE AMPLIAR EL ACCESO DE TRABAJADORES UBICADOS EN DISTINTOS DEPTOS, COMBINANDO ACOMPAÑAMIENTO FORMATIVO Y MEDIACIÓN TECNOLÓGICA. ESTO RESULTA PERTINENTE PORQUE LOS RIESGOS DIGITALES AFECTAN A EMPRESAS DE DIFERENTES TAMAÑOS Y SECTORES QUE GESTIONAN INFORMACIÓN CCIAL, FINANCIERA, LOGÍSTICA, CONTRACTUAL, DE CLIENTES, PROVEEDORES, CCIO EXTERIOR, PLATAFORMAS DIGITALES Y SERVICIOS EMPRESARIALES.

LA SELECCIÓN TERRITORIAL SE RELACIONA CON LA DINÁMICA EMPRESARIAL DE LOS DEPARTAMENTOS PRIORIZADOS. BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA ACTÚAN COMO NODOS INSTITUCIONALES, CORPORATIVOS Y DE SERVICIOS; ANTIOQUIA Y VALLE DEL CAUCA CONCENTRAN CAPACIDADES EMPRESARIALES, TECNOLÓGICAS, INDUSTRIALES Y DE INNOVACIÓN; ATLÁNTICO, BOLÍVAR Y MAGDALENA FORTALECEN EL ALCANCE HACIA TERRITORIOS CON VOCACIÓN COMERCIAL, LOGÍSTICA, TURÍSTICA Y DE SERVICIOS; MIENTRAS QUE SANTANDER, NORTE DE SANTANDER, TOLIMA Y RISARALDA AMPLÍAN LA COBERTURA HACIA REGIONES CON TEJIDO EMPRESARIAL, AGROINDUSTRIA, MANUFACTURA, COMERCIO Y ARTICULACIÓN TERRITORIAL.

LA ACCIÓN SE ALINEA CON LAS LÍNEAS PRIORIZADAS POR CAMACOES PARA PFCE 2026, RELACIONADAS CON IA Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL, PRODUCTIVIDAD Y GESTIÓN EMPRESARIAL, SOSTENIBILIDAD, COMPLIANCE E INNOVACIÓN, COMERCIO EXTERIOR E INTERNACIONALIZACIÓN, ASPECTOS DIRECTAMENTE VINCULADOS CON LA CIBERSEGURIDAD ESTRATÉGICA Y LA RESILIENCIA DIGITAL.

LA RELACIÓN CON LA CADENA PRODUCTIVA SE EVIDENCIA EN QUE CAMACOES ARTICULA EMPRESAS AFILIADAS, ALIADOS, PROVEEDORES, CLIENTES, EXPORTADORES, IMPORTADORES, OPERADORES LOGÍSTICOS, EMPRESAS DE SERVICIOS, TURISMO, AGROINDUSTRIA, TECNOLOGÍA, COMERCIO, MANUFACTURA Y ENTIDADES DE APOYO. EN ESTOS ESLABONES, LA PROTECCIÓN DE DATOS, LA GESTIÓN ÉTICA DE IA, LA CONTINUIDAD OPERATIVA Y LA CIBERHIGIENE SON CONDICIONES NECESARIAS PARA SOSTENER LA CONFIANZA, REDUCIR RIESGOS Y PROTEGER ACTIVOS DIGITALES.

LA ACCIÓN ATENDERÁ DE MANERA DIFERENCIADA A TRABAJADORES DE ALTA DIRECCIÓN, NIVEL MEDIO Y NIVEL OPERATIVO: LA ALTA DIRECCIÓN FORTALECERÁ CRITERIOS PARA EVALUAR MADUREZ TECNOLÓGICA Y ORIENTAR POLÍTICAS INTERNAS; EL NIVEL MEDIO SUPERVISARÁ FLUJOS DE

INFORMACIÓN E IDENTIFICARÁ VULNERABILIDADES; Y EL NIVEL OPERATIVO APLICARÁ PROTOCOLOS BÁSICOS DE CIBERHIGIENE.

EN CONSECUENCIA, LA AF10 CONTRIBUIRÁ A MEJORAR LA RESILIENCIA DIGITAL DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS, FORTALECER LA GOBERNANZA TECNOLÓGICA, PROTEGER INFORMACIÓN CRÍTICA Y ELEVAR LA COMPETITIVIDAD DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CAMACOES EN ENTORNOS DIGITALES, INTERCONECTADOS Y EXPUESTOS A RIESGOS GLOBALES.

MATERIAL DE FORMACIÓN

AMBIENTE DE APRENDIZAJE

PLATAFORMA O HERRAMIENTA TECNOLÓGICA

MATERIAL DE FORMACIÓN SELECCIONADO

FOLLETO DIGITAL

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

INFOGRAFÍA

RECURSOS DIDÁCTICOS

Sin registros.

JUSTIFICACIÓN DEL MATERIAL DE FORMACIÓN

DESCRIPCIÓN: PARA EL DESARROLLO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN CIBERSEGURIDAD ESTRATÉGICA Y RESILIENCIA DIGITAL: GOBERNANZA DE DATOS E IA EN MERCADOS GLOBALES, DIRIGIDA A TRABAJADORES DE LAS ÁREAS DE TECNOLOGÍA, INNOVACIÓN, RECURSOS HUMANOS, CALIDAD, EN LOS NIVELES OCUPACIONALES ALTA DIRECCIÓN, MEDIO, OPERATIVO, SE INCLUIRÁ UN FOLLETO DIGITAL. ESTE SERÁ DISEÑADO A MEDIDA POR EL CAPACITADOR PARA ESTA ACCIÓN FORMATIVA, ASEGURANDO SU PRODUCCIÓN RECIENTE, EL CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVA DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y LOS REQUISITOS DEL ANEXO 12. EL MATERIAL MANTENDRÁ EL FORMATO ESTRUCTURAL DE UN PLEGABLE TIPO TRÍPTICO (3 PARTES Y 2 PLIEGUES) CON UNA EXTENSIÓN DE 2 PÁGINAS EN POSICIÓN HORIZONTAL, TAMAÑO OFICIO. SU DISEÑO INCORPORARÁ TÍTULOS Y SUBTÍTULOS DEFINIDOS, IMÁGENES O DIAGRAMAS QUE ILUSTREN DE FORMA CONCISA EL CONTENIDO, Y OBLIGATORIAMENTE UN CONTACTO O DIRECCIÓN WEB PARA PROPORCIONAR MAYOR INFORMACIÓN. ADEMÁS, REFUERZA EL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS PROPUESTAS Y FAVORECE EL LOGRO DE LOS RESULTADOS DE IMPACTO PLANTEADOS. EL MATERIAL DE FORMACIÓN CONTIENE INFORMACIÓN ACTUALIZADA, PERTINENTE Y AJUSTADA A LAS NECESIDADES DE LOS BENEFICIARIOS.

JUSTIFICACIÓN: EL MATERIAL ES COHERENTE CON LAS UNIDADES TEMÁTICAS Y DESARROLLA DIRECTAMENTE LAS UNIDADES TEMÁTICAS Y SUS CONTENIDOS: UNIDAD TEMÁTICA 1. ESTRATEGIAS DE GOBERNANZA DE IA, DATOS Y CIBERRESILIENCIA ORGANIZACIONAL., ABARCANDO DE FORMA SINTÉTICA EL ANÁLISIS DE MADUREZ EN GOBERNANZA DE IA Y DATOS MEDIANTE CASOS DE ÉXITO, LOS MARCOS DE GOBERNANZA DE IA ORIENTADOS A RIESGOS, LOS FUNDAMENTOS DE GESTIÓN DEL CICLO DE VIDA DEL DATO, LOS LINEAMIENTOS DE CIBERRESILIENCIA ORGANIZACIONAL Y LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y AUDITORÍA EN ECOSISTEMAS DE IA Y DATOS. ESTE RECURSO TAMBIÉN ES COHERENTE CON LA MODALIDAD PAT PORQUE EL FOLLETO DIGITAL PUEDE SER CONSULTADO DURANTE EL DESARROLLO DE LA CONFERENCIA O FORO FACILITANDO SU LECTURA A TODOS LOS PARTICIPANTES. ASÍ MISMO EL MATERIAL ES COHERENTE CON LA METODOLOGÍA TEÓRICA PORQUE INCLUYE LOS CONCEPTOS PRINCIPALES A DESARROLLAR DURANTE LAS SESIONES.

MEDIO DE ENTREGA: SERÁ ENTREGADA DE FORMA ELECTRÓNICA MEDIANTE CORREO ELECTRÓNICO EN LA PRIMERA SESIÓN DE FORMACIÓN DEL GRUPO. EL RECURSO ESTARÁ DISPONIBLE EN FORMATO PDF DESCARGABLE, GARANTIZANDO LA ACCESIBILIDAD TOTAL E INMEDIATA DE LOS BENEFICIARIOS EN CUALQUIER MOMENTO, DE MANERA ABSOLUTAMENTE GRATUITA Y EN ESTRICTA CONFORMIDAD CON LAS DIRECTRICES DE LA INTERVENTORÍA Y LOS LINEAMIENTOS DEL SENA.

INSUMOS

NO APLICA

JUSTIFICACIÓN DE LOS INSUMOS

NO APLICA

RUBROS DEL PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
R01.3.1.2 HONORARIOS LÍDER MUNDIAL Y NACIONAL - LÍDER NACIONAL PERSONA QUE CUENTA CON RECONOCIMIENTO NACIONAL POR SU INFLUENCIA NACIONAL, CON ALTAS CAPACIDADES EN EL ÁREA DE CONOCIMIENTO DE LA FORMACIÓN A DESARROLLAR, CON EXPERIENCIA RECONOCIDA EN EL ÁREA TEMÁTICA Y CERTIFICAR LA EXPERIENCIA MÍNIMA EN 6 EVENTOS. ASÍ MISMO, DEBERÁ VERIFICARSE EN LOS MEDIOS, PUBLICACIONES REALIZADAS QUE DESCRIBAN LA EXPERIENCIA Y VIDA DE ESTOS LIDERES NACIONALES, CON LAS TEMÁTICAS AFINES CON EL OBJETO DE LA FORMACIÓN QUE VA A IMPARTIR.	SE INCLUYEN LOS HONORARIOS DE UN 1 LÍDER NACIONAL, QUIEN DESARROLLARÁ 1 EVENTO EN CADA UNO DE LOS 2 GRUPOS DE BENEFICIARIOS, PARA UN TOTAL DE 2 EVENTOS EN LA ACCIÓN DE FORMACIÓN. LA CONTRATACIÓN DE ESTE PERFIL PROFESIONAL SE JUSTIFICA POR LA NECESIDAD DE DISPONER DE UN EXPERTO DE AMPLIA TRAYECTORIA Y RECONOCIMIENTO NACIONAL, CON LA FORMACIÓN ACADÉMICA Y LA EXPERIENCIA ESPECIALIZADA REQUERIDAS PARA DESARROLLAR LAS TEMÁTICAS PREVISTAS Y LIDERAR LA EXPOSICIÓN DE LOS CONTENIDOS DE LA CONFERENCIA, GARANTIZANDO LA CALIDAD TÉCNICA DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN Y LA ADECUADA EJECUCIÓN DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN.	1	$ 21.200.000	$ 16.837.000	79.42%	$ 0	0.00%	$ 4.363.000	20.58%	**$ 21.200.000**
R05.3.2 MATERIAL DE FORMACIÓN - DIAGRAMACIÓN - DIAGRAMACIÓN FOLLETO DIAGRAMACIÓN FOLLETO	SE INCLUYE EL RUBRO CORRESPONDIENTE AL SERVICIO DE DIAGRAMACIÓN DE UN FOLLETO DIGITAL DE 2 PÁGINAS, NECESARIO PARA EL	1	$ 100.000	$ 100.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 100.000**

RUBRO	JUSTIFICACIÓN	UNID.	VALOR UNIDAD	COFIN. SENA	%	ESPECIE	%	DINERO	%	TOTAL
SERVICIO DE DIAGRAMACIÓN PARA FOLLETO DE 2 PÁGINAS. SE PAGARÁ SOLO UNA VEZ POR ACCIÓN DE FORMACIÓN.	DISEÑO Y ESTRUCTURACIÓN GRÁFICA DEL MATERIAL DE FORMACIÓN QUE SERÁ ENTREGADO EN FORMATO ELECTRÓNICO A 340 BENEFICIARIOS DISTRIBUIDOS EN 2 GRUPOS DE FORMACIÓN. LA ENTREGA DE ESTE MATERIAL EN FORMATO DIGITAL RESULTA ACORDE CON LA MODALIDAD DE PRESENCIALIDAD ASISTIDA POR HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS (PAT), PERMITIENDO QUE LOS PARTICIPANTES DISPONGAN DE UN RECURSO DE APOYO Y CONSULTA DE MANERA PERMANENTE DURANTE EL DESARROLLO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN Y POSTERIORMENTE A SU FINALIZACIÓN. SI BIEN EL FOLLETO DIGITAL CONSTITUYE EL MATERIAL DE FORMACIÓN ENTREGADO A LOS PARTICIPANTES SIN COSTO ADICIONAL, EL SERVICIO DE DIAGRAMACIÓN CORRESPONDE A LA ACTIVIDAD TÉCNICA REQUERIDA PARA SU ELABORACIÓN, PERMITIENDO ORGANIZAR Y PRESENTAR DE MANERA CLARA, SINTÉTICA Y VISUALMENTE ESTRUCTURADA LA INFORMACIÓN ESENCIAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN, GARANTIZANDO UN MATERIAL FUNCIONAL Y ACORDE CON LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD PREVISTOS PARA SU ENTREGA A LOS PARTICIPANTES.									
Subtotal rubros AF				**$ 16.937.000**	**79.52%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 4.363.000**	**20.48%**	**$ 21.300.000**

PRESUPUESTO TOTAL DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Subtotal rubros AF	$ 16.937.000	79.52%	$ 0	0.00%	$ 4.363.000	20.48%	**$ 21.300.000**
Gastos de operación	$ 2.125.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 2.125.000**
Transferencia — 22 benef. (6.47% de beneficiarios)	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 410.000	100.00%	**$ 410.000**
Total de la acción de formación	**$ 19.062.000**	**79.97%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 4.773.000**	**20.03%**	**$ 23.835.000**

SUBTOTAL RUBROS AF
$ 21.300.000

GASTOS DE OPERACIÓN
$ 2.125.000

TRANSFERENCIA
$ 410.000

VALOR TOTAL AF
$ 23.835.000

VALOR HORA × BENEFICIARIO

$ 17.224

(Valor AF + Gastos de operación) / (N.º beneficiarios × horas por grupo) = $ 23.425.000 / (340 × 4)

Presupuesto del proyecto

Consolidado financiero de la formulación

VALOR TOTAL DEL PROYECTO	TOTAL DE ACCIONES DE FORMACIÓN	BENEFICIARIOS DE LAS AF
$ 2.407.685.000	**10**	**2.800**
TOTAL COFINANCIACIÓN SENA	**TOTAL CONTRAPARTIDA ESPECIE**	**TOTAL CONTRAPARTIDA DINERO**
$ 1.922.999.000	**$ 0**	**$ 484.686.000**
79.87%	0.00%	20.13%

ACCIONES DE FORMACIÓN (SIN G.O. NI TRANSFERENCIA)

ACCIÓN DE FORMACIÓN	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
AF 1 · ACCESO A MERCADOS DIGITALES PARA PRODUCTOS CAMPESINOS CON IDENTIDAD TERRITORIAL	$ 35.932.000	74.18%	$ 0	0.00%	$ 12.508.000	25.82%	**$ 48.440.000**
AF 2 · DISEÑO DE SOLUCIONES ORGANIZACIONALES CON IA PARA AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS, DECISIONES Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE	$ 80.355.000	79.52%	$ 0	0.00%	$ 20.695.000	20.48%	**$ 101.050.000**
AF 3 · INTELIGENCIA DE MERCADOS Y ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN COMERCIAL HACIA ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA	$ 61.164.000	79.52%	$ 0	0.00%	$ 15.756.000	20.48%	**$ 76.920.000**
AF 4 · TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y PRODUCTIVIDAD SEGURA PARA MUJERES EN ENTORNOS EMPRESARIALES	$ 55.210.000	79.52%	$ 0	0.00%	$ 14.220.000	20.48%	**$ 69.430.000**
AF 5 · DISEÑO Y PROTOTIPADO DE SOLUCIONES EMPRESARIALES CON REALIDAD VIRTUAL	$ 13.391.000	79.52%	$ 0	0.00%	$ 3.449.000	20.48%	**$ 16.840.000**
AF 6 · GESTIÓN DE DATOS EMPRESARIALES Y DISEÑO DE TABLEROS DE CONTROL PARA LA PRODUCTIVIDAD Y LA TOMA DE DECISIONES CORPORATIVAS	$ 244.520.000	79.52%	$ 0	0.00%	$ 62.980.000	20.48%	**$ 307.500.000**
AF 7 · ADOPCIÓN PRÁCTICA DE IA EN EL DÍA A DÍA DEL EQUIPO DE VENTAS Y MERCADEO	$ 591.610.000	79.52%	$ 0	0.00%	$ 152.390.000	20.48%	**$ 744.000.000**
AF 8 · MARKETING TURÍSTICO INTELIGENTE CON IA: VISIBILIDAD, CONVERSIÓN Y EXPERIENCIA DEL VIAJERO	$ 591.610.000	79.52%	$ 0	0.00%	$ 152.390.000	20.48%	**$ 744.000.000**
AF 9 · ESTRATEGIAS KANBAN Y MODELOS DE GESTIÓN ADAPTATIVA PARA LA EFICIENCIA MULTIDIMENSIONAL EMPRESARIAL	$ 17.550.000	79.52%	$ 0	0.00%	$ 4.520.000	20.48%	**$ 22.070.000**
AF 10 · CIBERSEGURIDAD ESTRATÉGICA Y RESILIENCIA DIGITAL: GOBERNANZA DE DATOS E IA EN MERCADOS GLOBALES	$ 16.937.000	79.52%	$ 0	0.00%	$ 4.363.000	20.48%	**$ 21.300.000**
Total acciones de formación	**$ 1.708.279.000**	**79.40%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 443.271.000**	**20.60%**	**$ 2.151.550.000**

GASTOS DE OPERACIÓN

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Gastos de operación (R09)	**$ 214.720.000**	**100.00%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 214.720.000**

% sobre las AF: 9.98% · tope permitido: 10%

TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO

Beneficiarios de transferencia: **183** | % de beneficiarios: **6.54%** | % del total (AF + G.O.): **1.75%**

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Transferencia de conocimiento (R015)	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 41.415.000	100.00%	$ 41.415.000

SUMAS GENERALES DEL PROYECTO

CONCEPTO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
Presupuesto total del proyecto (AF + G.O. + transferencia)	$ 1.922.999.000	79.87%	$ 0	0.00%	$ 484.686.000	20.13%	$ 2.407.685.000

RESUMEN DE RUBROS DEL PROYECTO

RUBRO	COFIN. SENA	%	CONTRA. ESPECIE	%	CONTRA. DINERO	%	TOTAL
R01.1.4 HONORARIOS - CAPACITADOR NACIONAL - PROFESIONAL CON TÍTULO DE MAESTRÍA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MÍNIMO DE TRES (3) AÑOS	$ 21.028.000	70.00%	$ 0	0.00%	$ 9.012.000	30.00%	**$ 30.040.000**
R01.2.4 HONORARIOS - CAPACITADOR INTERNACIONAL - PROFESIONAL CON TITULO DE MAESTRIA Y EXPERIENCIA RELACIONADA COMPROBADA, MINIMO DE CINCO (5) AÑOS	$ 85.107.000	71.02%	$ 0	0.00%	$ 34.733.000	28.98%	**$ 119.840.000**
R01.3.1.2 HONORARIOS LÍDER MUNDIAL Y NACIONAL - LÍDER NACIONAL	$ 31.677.000	74.71%	$ 0	0.00%	$ 10.723.000	25.29%	**$ 42.400.000**
R02.1 ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y TRANSPORTE LOCAL - CAPACITADOR NACIONAL	$ 4.380.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 4.380.000**
R02.2 ALOJAMIENTO, MANUTENCIÓN Y Y TRANSPORTE LOCAL - CAPACITADOR INTERNACIONAL Y LIDER MUNDIAL Y NACIONAL	$ 12.240.000	69.27%	$ 0	0.00%	$ 5.430.000	30.73%	**$ 17.670.000**
R04 TIQUETES AÉREOS, TERRESTRES INTERMUNICIPALES Y/O FLUVIAL	$ 58.300.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 58.300.000**
R05.1.1 MATERIAL DE FORMACIÓN - IMPRESO - CARTILLA IMPRESA	$ 6.960.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 6.960.000**
R05.3.1 MATERIAL DE FORMACIÓN - DIAGRAMACIÓN - DIAGRAMACIÓN CARTILLA	$ 8.860.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 8.860.000**
R05.3.2 MATERIAL DE FORMACIÓN - DIAGRAMACIÓN - DIAGRAMACIÓN FOLLETO	$ 200.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 200.000**
R05.4.3 MATERIAL DE FORMACIÓN - RECURSOS DIDACTICOS - ACCESO A ENTORNOS EN REALIDAD VIRTUAL O AUMENTADA	$ 8.000.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 8.000.000**
R07.1.1.3 ALQUILER DE SALONES Y/O ESPACIOS - SALONES, HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMÍA, SALONES EMPRESARIALES) - HASTA 30 BENEFICIARIOS	$ 40.027.000	87.02%	$ 0	0.00%	$ 5.973.000	12.98%	**$ 46.000.000**
R07.1.2.3 ALQUILER DE SALONES Y/O ESPACIOS - SALONES HOTELES, LABORATORIOS, AULAS GASTRONOMIA, SALONES EMPRESARIALES - PARA FORMACIONES ENTRE 31 Y 150 BENEFICIARIOS	$ 3.760.000	82.46%	$ 0	0.00%	$ 800.000	17.54%	**$ 4.560.000**
R09: GASTOS DE OPERACIÓN DEL PROYECTO	$ 214.720.000	100.00%	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	**$ 214.720.000**
R010.1 FORMACIÓN VIRTUAL - CURSO 20 HORAS	$ 244.520.000	79.52%	$ 0	0.00%	$ 62.980.000	20.48%	**$ 307.500.000**
R010.2 FORMACIÓN VIRTUAL - CURSO 40 HORAS	$ 1.183.220.000	79.52%	$ 0	0.00%	$ 304.780.000	20.48%	**$ 1.488.000.000**
R012.1 PROMOCIÓN Y DIVULGACIÓN DE LOS EVENTOS DE FORMACIÓN - BACKING DIGITAL	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 2.240.000	100.00%	**$ 2.240.000**
R014 ALIMENTACIÓN Y TRANSPORTE PARA BENEFICIARIOS DEL SECTOR AGROPECUARIO.	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 6.600.000	100.00%	**$ 6.600.000**
R015: TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO Y TECNOLOGÍA	$ 0	0.00%	$ 0	0.00%	$ 41.415.000	100.00%	**$ 41.415.000**
Total del proyecto	**$ 1.922.999.000**	**79.87%**	**$ 0**	**0.00%**	**$ 484.686.000**	**20.13%**	**$ 2.407.685.000**

↑ Ir al inicio del proyecto