



Ciencias



SGR

Más para todos

INFORME DE EJECUCIÓN

INFORME FINAL

Actividad 30: Acompañar en la implementación de las estrategias y procesos identificados al interior de las (15) empresas seleccionadas.

PROYECTO: Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de RISARALDA



DATOS DE LA ACTIVIDAD

Tipo de informe: Parcial <input type="checkbox"/> Final <input checked="" type="checkbox"/>	Informe No. <input type="text" value="5"/>
Nombre proyecto	Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de RISARALDA
Entidad ejecutora	Centro de Innovación y desarrollo tecnológico - CIDT
Producto	Documento técnico con seguimiento a empresas
Actividad	Actividad 30: Acompañar en la implementación de las estrategias y procesos identificados al interior de las (15) empresas seleccionadas.
Período abarcado por el informe	1/04/2025 al 13/05/2025

CONTENIDO

1.INTRODUCCIÓN.....	15
1.1 Resumen de avance en periodo anterior.....	15
1.2 Resumen de avance en periodo actual	15
2. METODOLOGÍA.....	16
3. DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD 30: ACOMPAÑAR EN LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS Y PROCESOS IDENTIFICADOS AL INTERIOR DE LAS (15) EMPRESAS SELECCIONADAS.....	18
3.1 Revisión de los planes de trabajo de las 15 empresas participantes.....	18
3.1.1 Análisis Escuela Didáctica SAS	19
3.1.2 Análisis Edentia.....	20
3.1.3 Análisis Delphi Analytics SAS	21
3.1.4 Análisis Proyi	23
3.1.5 Análisis HyO.....	25
3.1.6 Análisis Ambientes Virtuales Punto Com Ltda.	26
3.1.7 Análisis In Check Integral Solution SAS	28
3.1.8 Análisis Triage SAS	29
3.1.9 Análisis Weppa Cloud.....	31
3.1.10 Análisis Ok Web S.A.S.....	33
3.1.11 Análisis Proyectos Y Soluciones Ti SAS	34
3.1.12 Análisis Datosfera SAS	36
3.1.13 Análisis Gisruptivo.....	38
3.1.14 Análisis Onyx Soft SAS.....	39
3.1.15 Análisis Yeminus.....	41
3.2 Propuesta de seguimiento e instrumentos de medición para cada una de las 15 empresas.....	43
3.2.1 Establecer el Proceso de Seguimiento con Cada Empresa	43
3.2.2 Ejecutar el Plan de Seguimiento de Cierre de Brechas	44
3.2.3 Instrumento de Medición:.....	45
3.3 Establecer con cada una de las empresas el proceso de seguimiento.....	47
3.3.1 Definir los indicadores de seguimiento para cada empresa.....	47
3.3.1.1 Propuesta de indicadores Escuela Didáctica SAS.....	47
3.3.1.2 Propuesta de indicadores Edentia	50
3.3.1.3 Propuesta de indicadores Delphi Analytics SAS.....	51
3.3.1.4 Propuesta de indicadores Proyi.....	54
3.3.1.5 Propuesta de indicadores HyO.....	56
3.3.1.6 Propuesta de indicadores Ambientes Virtuales Punto Com Ltda	59
3.3.1.7 Propuesta de indicadores In Check Integral Solution SAS	61
3.3.1.8 Propuesta de indicadores Triage SAS.....	63
3.3.1.9 Propuesta de indicadores Weppa Cloud.....	65



3.3.1.10 Propuesta de indicadores Ok Web S.A.S. 66

3.3.1.11 Propuesta de indicadores Proyectos Y Soluciones Ti SAS..... 68

3.3.1.12 Propuesta de indicadores Datosfera SAS..... 70

3.3.1.13 Propuesta de indicadores Gisruptivo..... 73

3.3.1.14 Propuesta de indicadores Onyx Soft SAS 75

3.3.1.15 Propuesta de indicadores Yeminus..... 78

3.3.2 Coordinar con cada empresa el cronograma de seguimiento. 79

3.3.2.1 Indicadores y fechas de seguimiento Escuela Didáctica SAS..... 81

3.3.2.2 Indicadores y fechas de seguimiento Edentia 83

3.3.2.3 Indicadores y fechas de seguimiento Delphi Analytics SAS..... 85

3.3.2.4 Indicadores y fechas de seguimiento Proyi..... 88

3.3.2.5 Indicadores y fechas de seguimiento HyO..... 90

3.3.2.6 Indicadores y fechas de seguimiento Ambientes Virtuales Punto Com Ltda 93

3.3.2.7 Indicadores y fechas de seguimiento In Check Integral Solution SAS 96

3.3.2.8 Indicadores y fechas de seguimiento Triage SAS..... 98

3.3.2.9 Indicadores y fechas de seguimiento Weppa Cloud..... 101

3.3.2.10 Indicadores y fechas de seguimiento Ok Web S.A.S. 102

3.3.2.11 Indicadores y fechas de seguimiento Proyectos Y Soluciones Ti SAS..... 105

3.3.2.12 Indicadores y fechas de seguimiento Datosfera SAS..... 107

3.3.1.13 Indicadores y fechas de seguimiento Gisruptivo..... 110

3.3.2.14 Indicadores y fechas de seguimiento Onyx Soft SAS 113

3.3.2.15 Indicadores y fechas de seguimiento Yeminus..... 115

3.3.2.16 Indicadores y fechas de seguimiento Yeminus Cambios propuestos por la empresa 117

3.4 Ejecutar el plan de seguimiento de cierre de brechas a las 15 empresas 119

3.4.1 Realizar reuniones periódicas para el seguimiento de la apropiación de las acciones de cierre de brechas de las 15 empresas. 119

3.4.1.1 Reunión periódica Nª1 para el seguimiento de la apropiación de las acciones de cierre de brechas de las 15 empresas. 119

Reunión periódica Nª 1 Escuela Didáctica 120

Reunión periódica Nª 1 Edentia..... 123

Reunión periódica Nª 1 Delphi Analytics SAS 125

Reunión periódica Nª 1 Proyi..... 129

Reunión periódica Nª 1 HyO..... 132

Reunión periódica Nª 1 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda 136

Reunión periódica Nª 1 Triage SAS 139

Reunión periódica Nª 1 Weppa Cloud..... 143

Reunión periódica Nª 1 Ok Web S.A.S. 146

Reunión periódica Nª 1 Proyectos Y Soluciones Ti SAS 150

Reunión periódica Nª 1 Datosfera SAS..... 153

Reunión periódica Nª 1 Gisruptivo 156

Reunión periódica Nª 1 Onyx Soft SAS..... 159

Reunión periódica Nª 1 Yeminus 162

Reunión periódica Nª 1 In Check SAS..... 165

3.4.1.2 Reunión periódica Nª2 para el seguimiento de la apropiación de las acciones de cierre de brechas de las 15 empresas. 168

Reunión periódica Nª 2 Escuela Didáctica 169



Reunión periódica Nª 2 Edentia..... 172

Reunión periódica Nª 2 Delphi Analytics SAS 173

Reunión periódica Nª 2 Proyi..... 177

Reunión periódica Nª 2 HyO..... 179

..... 181

Reunión periódica Nª 2 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda 182

Reunión periódica Nª 2 Weppa Cloud..... 186

Reunión periódica Nª 2 Ok Web S.A.S..... 189

Reunión periódica Nª 2 Datosfera SAS 192

Reunión periódica Nª 2 Triage SAS 195

Reunión periódica Nª 2 Proyectos Y Soluciones Ti SAS 198

Reunión periódica Nª 2 Gisruptivo 201

Reunión periódica Nª 2 Onyx Soft SAS..... 203

Reunión periódica Nª 2 Yeminus 206

Reunión periódica Nª 2 In Check SAS 208

3.4.1.3 Reunión periódica Nª3 para el seguimiento de la apropiación de las acciones de cierre de brechas de las 15 empresas. 211

Reunión periódica Nª 3 Escuela Didáctica 212

Reunión periódica Nª 3 Edentia..... 215

Reunión periódica Nª 3 Delphi Analytics SAS 218

Reunión periódica Nª 3 Proyi..... 220

Reunión periódica Nª 3 HyO..... 222

Reunión periódica Nª 3 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda 225

Reunión periódica Nª 3 Weppa Cloud..... 230

Reunión periódica Nª 3 Datosfera SAS 233

Reunión periódica Nª 3 Proyectos Y Soluciones Ti SAS 239

Reunión periódica Nª 3 Ok Web S.A.S. 243

Reunión periódica Nª 3 Triage SAS 246

Reunión periódica Nª 3 Onyx Soft SAS..... 249

Reunión periódica Nª 3 In Check SAS 252

3.4.1.4 Reunión periódica Nª4 para el seguimiento de la apropiación de las acciones de cierre de brechas de las 15 empresas. 254

Reunión periódica Nª 4 Edentia..... 254

Reunión periódica Nª 4 Datosfera SAS..... 258

Reunión periódica Nª 4 Proyi 261

3.4.1.5 Reunión periódica Nª5 para el seguimiento de la apropiación de las acciones de cierre de brechas de las 15 empresas. 285

Reunión periódica Nª 5 Ambientes Virtuales Punto Com 286

Reunión periódica Nª 5 DelphiAnalytics 290

Reunión periódica Nª 5 Escuela Didáctica 293

Resumen Edentia 298

Resumen Proyi..... 300

Resumen HyO 304

Resumen Ambientes Virtuales Punto Com Ltda 308

Resumen Weppa Cloud 314

Resumen Datosfera SAS 316

Resumen Gisruptivo..... 320

Resumen Proyectos Y Soluciones Ti SAS 323

Resumen Ok Web SAS..... 327

Resumen Triage SAS..... 331

Resumen Onyx Soft SAS..... 335



Resumen In Check SAS	338
Resumen Yeminus.....	341
Resumen Delphi Analytics SAS.....	342
Resumen Escuela Didáctica SAS.....	346
BIBLIOGRAFIA	351
CONCLUSIONES.....	352
EQUIPO DE TRABAJO	353
RELACIÓN DE ANEXOS.....	354
FIRMAS.....	356

Índice De Tablas

Tabla 1:Detalle tareas actividad	16
Tabla 2: Empresas beneficiarias	18
Tabla 3: Fechas de seguimiento Escuela Didáctica SAS	83
Tabla 4: Fechas de seguimiento Edentia	85
Tabla 5: Fechas de seguimiento Delphi Analytics	87
Tabla 6: Fechas de seguimiento Proyi	90
Tabla 7: Fechas de seguimiento HyO	93
Tabla 8: Fechas de seguimiento Ambientes Virtuales Punto Com	96
Tabla 9: Fechas de seguimiento In Check	98
Tabla 10: Fechas de seguimiento Triage SAS	100
Tabla 11: Fechas de seguimiento Weppa Cloud.....	102
Tabla 12: Fechas de seguimiento OK Web.....	104
Tabla 13: Fechas de seguimiento Proyectos y Soluciones TI	107
Tabla 14: Fechas de seguimiento Datosfera	109
Tabla 15: Fechas de seguimiento Gisruptivo	112
Tabla 16: Fechas de seguimiento Onyx Soft.....	115
Tabla 17: Fechas de seguimiento Yeminus	117
Tabla 18: Fechas de seguimiento Yeminus aprobado por la empresa	118
Tabla 19: Empresas que participaron de las sesiones de seguimiento iteración N°1 ...	120
Tabla 20: Porcentaje de avance total iteración 1 Escuela Didáctica.....	121
Tabla 21: Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 Escuela Didáctica	121
Tabla 22:Porcentaje de avance total iteración 1 Edentia.....	124
Tabla 23:Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 Edentia.....	124
Tabla 24:Porcentaje de avance total iteración 1 Delphi Analytics.....	126
Tabla 25:Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 Delphi Analytics	126
Tabla 26:Porcentaje de avance meta 2 iteración 1 Delphi Analytics	128
Tabla 27:Porcentaje de avance total iteración 1 Proyi.....	130
Tabla 28:Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 Proyi	130
Tabla 29:Porcentaje de avance meta 2 iteración 1 Proyi	131
Tabla 30:Porcentaje de avance total iteración 1 HYO	133
Tabla 31:Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 HYO.....	133
Tabla 32:Porcentaje de avance meta 2 iteración 1 HYO	134
Tabla 33:Porcentaje de avance total iteración 1 Ambientes virtuales.com	136
Tabla 34:Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 Ambientes virtuales.com	137
Tabla 35:Porcentaje de avance meta 2 iteración 1 Ambientes virtuales.com	138
Tabla 36:Porcentaje de avance total iteración 1 Triage.....	140
Tabla 37:Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 Triage	141
Tabla 38:Porcentaje de avance meta 2 iteración 1 Triage	142
Tabla 39:Porcentaje de avance total iteración 1 Weppa Cloud	144
Tabla 40:Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 Weppa Cloud	144
Tabla 41:Porcentaje de avance meta 2 iteración 1 Weppa Cloud	145
Tabla 42:Porcentaje de avance total iteración 1 OK Web	147
Tabla 43:Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 OK Web	148
Tabla 44:Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 OK Web	149



Tabla 45: Porcentaje de avance total iteración 1 Proyectos y Soluciones TI 151

Tabla 46: Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 Proyectos y Soluciones TI 151

Tabla 47: Porcentaje de avance meta 2 iteración 1 Proyectos y Soluciones TI 152

Tabla 48: Porcentaje de avance total iteración 1 Datosfera 154

Tabla 49: Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 Datosfera 154

Tabla 50: Porcentaje de avance meta 2 iteración 1 Datosfera 155

Tabla 51: Porcentaje de avance total iteración 1 Gisruptivo 157

Tabla 52: Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 Gisruptivo 157

Tabla 53: Porcentaje de avance meta 2 iteración 1 Gisruptivo 158

Tabla 54: Porcentaje de avance total iteración 1 OnyxSoft 160

Tabla 55: Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 OnyxSoft 161

Tabla 56: Porcentaje de avance meta 2 iteración 1 OnyxSoft 161

Tabla 57: Porcentaje de avance total iteración 1 Yeminus 163

Tabla 58: Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 Yeminus 164

Tabla 59: Porcentaje de avance total iteración 1 In Check SAS 166

Tabla 60: Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 In Check SAS 167

Tabla 61: Porcentaje de avance meta 2 iteración 1 In Check SAS 167

Tabla 62: Empresas que participaron de las sesiones de seguimiento iteración N°2 ... 168

Tabla 63: Porcentaje de avance total iteración 2 Escuela Didáctica 170

Tabla 64: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Escuela Didáctica 170

Tabla 65: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 Escuela Didáctica 171

Tabla 66: Porcentaje de avance total iteración 2 Edentia 172

Tabla 67: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Edentia 172

Tabla 68: Porcentaje de avance total iteración 2 Delphi Analytics SAS 174

Tabla 69: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Delphi Analytics SAS 174

Tabla 70: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 Delphi Analytics SAS 175

Tabla 71: Porcentaje de avance total iteración 2 Proyi 178

Tabla 72: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 Proyi 178

Tabla 73: Porcentaje de avance total iteración 2 HYO 180

Tabla 74: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 HYO 180

Tabla 75: Porcentaje de avance total iteración 2 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda. 182

Tabla 76: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda 183

Tabla 77: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda 184

Tabla 78: Porcentaje de avance total iteración 2 Weppa Cloud 186

Tabla 79: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Weppa Cloud 187

Tabla 80: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 Weppa Cloud 187

Tabla 81: Porcentaje de avance total iteración 2 Ok Web S.A.S. 189

Tabla 82: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Ok Web S.A.S. 190

Tabla 83: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 Ok Web S.A.S. 191

Tabla 84: Porcentaje de avance total iteración 2 Ok Datosfera SAS 192

Tabla 85: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Datosfera SAS 193

Tabla 86: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 Datosfera SAS 193

Tabla 87: Porcentaje de avance total iteración 2 Triage SAS 195

Tabla 88: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Triage SAS 196

Tabla 89: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 Triage SAS 197



Tabla 90: Porcentaje de avance total iteración 2 Proyectos Y Soluciones Ti SAS 198

Tabla 91: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Proyectos Y Soluciones Ti SAS 199

Tabla 92: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 Proyectos Y Soluciones Ti SAS 199

Tabla 93: Porcentaje de avance total iteración 2 Gisruptivo..... 201

Tabla 94: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Gisruptivo..... 201

Tabla 95: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 Gisruptivo..... 202

Tabla 96: Porcentaje de avance total iteración 2 Onyx Soft SAS 204

Tabla 97: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Onyx Soft SAS 204

Tabla 98: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 Onyx Soft SAS 205

Tabla 99: Porcentaje de avance total iteración 2 Yeminus 207

Tabla 100: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Yeminus..... 207

Tabla 101: Porcentaje de avance total iteración 2 In Check SAS..... 209

Tabla 102: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 In Check SAS..... 209

Tabla 103: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 In Check SAS..... 210

Tabla 104: Empresas que participaron de las sesiones de seguimiento iteración N^a3 212

Tabla 105: Porcentaje de avance total iteración 3 Escuela Didáctica..... 213

Tabla 106: Porcentaje de avance meta 1 iteración 3 Escuela Didáctica 213

Tabla 107: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 Escuela Didáctica 214

Tabla 108: Porcentaje de avance total iteración 3 Edentia..... 216

Tabla 109: Porcentaje de avance meta 1 iteración 3 Edentia..... 216

Tabla 110: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 Edentia..... 217

Tabla 111: Porcentaje de avance total iteración 3 Delphi Analytics SAS 218

Tabla 112: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 Delphi Analytics SAS 219

Tabla 113: Porcentaje de avance total iteración 3 Proyi..... 221

Tabla 114: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 Proyi 221

Tabla 115: Porcentaje de avance total iteración 3 HyO..... 223

Tabla 116: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 HyO 223

Tabla 117: Porcentaje de avance total iteración 3 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda 226

Tabla 118: Porcentaje de avance meta 1 iteración 3 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda 226

Tabla 119: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda 228

Tabla 120: Porcentaje de avance total iteración 3 Weppa Cloud 230

Tabla 121: Porcentaje de avance meta 1 iteración 3 Weppa Cloud 231

Tabla 122: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 Weppa Cloud 231

Tabla 123: Porcentaje de avance total iteración 3 Datosfera SAS 233

Tabla 124: Porcentaje de avance meta 1 iteración 3 Datosfera SAS 233

Tabla 125: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 Datosfera SAS 234

Tabla 126: Porcentaje de avance total iteración 3 Gisruptivo..... 236

Tabla 127: Porcentaje de avance meta 1 iteración 3 Gisruptivo..... 237

Tabla 128: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 Gisruptivo..... 238

Tabla 129: Porcentaje de avance total iteración 3 Proyectos Y Soluciones Ti SAS 240

Tabla 130: Porcentaje de avance meta 1 iteración 3 Proyectos Y Soluciones Ti SAS 240

Tabla 131: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 Proyectos Y Soluciones Ti SAS 241

Tabla 132: Porcentaje de avance total iteración 3 Ok Web SAS..... 243

Tabla 133: Porcentaje de avance meta 1 iteración 3 Ok Web SAS..... 244

Tabla 134: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 Ok Web SAS..... 245



Tabla 135: Porcentaje de avance total iteración 3 Triage SAS..... 247

Tabla 136: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 Triage SAS 247

Tabla 137: Porcentaje de avance total iteración 3 Onyx Soft SAS 250

Tabla 138: Porcentaje de avance meta 1 iteración 3 Onyx Soft SAS 250

Tabla 139: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 Onyx Soft SAS 251

Tabla 140: Porcentaje de avance total iteración 3 In Check SAS..... 252

Tabla 141: Porcentaje de avance meta 1 iteración 3 In Check SAS..... 253

Tabla 142: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 In Check SAS..... 253

Tabla 143: Empresas que participaron de las sesiones de seguimiento iteración N^a4 .. 254

Tabla 144: Porcentaje de avance total iteración 4 Edentia..... 255

Tabla 145: Porcentaje de avance meta 1 iteración 4 Edentia..... 255

Tabla 146: Porcentaje de avance total iteración 4 Datosfera 258

Tabla 147: Porcentaje de avance meta 1 iteración 4 Datosfera 258

Tabla 148: Porcentaje de avance meta 2 iteración 4 Datosfera 259

Tabla 149: Porcentaje de avance total iteración 4 Proyi..... 262

Tabla 150: Porcentaje de avance meta 2 iteración 4 Proyi 262

Tabla 151: Porcentaje de avance total iteración 4 Ambientes Virtuales Punto Com..... 264

Tabla 152: Porcentaje de avance meta 1 iteración 4 Ambientes Virtuales Punto Com.... 264

Tabla 153: Porcentaje de avance meta 2 iteración 4 Ambientes Virtuales Punto Com.... 266

Tabla 154: Porcentaje de avance total iteración 4 Delphi Analytics..... 269

Tabla 155: Porcentaje de avance meta 2 iteración 4 Delphi Analytics 269

Tabla 156: Porcentaje de avance total iteración 4 Escuela Didáctica..... 272

Tabla 157: Porcentaje de avance meta 1 iteración 4 Escuela Didáctica 272

Tabla 158: Porcentaje de avance meta 2 iteración 4 Escuela Didáctica 273

Tabla 159: Porcentaje de avance total iteración 4 HYO 275

Tabla 160: Porcentaje de avance meta 2 iteración 4 HYO 275

Tabla 161: Porcentaje de avance total iteración 4 Gisruptivo..... 277

Tabla 162: Porcentaje de avance meta 2 iteración 4 Gisruptivo..... 278

Tabla 163: Porcentaje de avance total iteración 4 Proyectos y Soluciones TI..... 280

Tabla 164: Porcentaje de avance meta 1 iteración 4 Proyectos y Soluciones TI..... 280

Tabla 165: Porcentaje de avance meta 2 iteración 4 Proyectos y Soluciones TI..... 281

Tabla 166: Porcentaje de avance total iteración 4 Weppa Cloud 283

Tabla 167: Porcentaje de avance meta 1 iteración 4 Weppa Cloud 283

Tabla 168: Porcentaje de avance meta 2 iteración 4 Weppa Cloud 284

Tabla 169: Empresas que participaron de las sesiones de seguimiento iteración N^a5 .. 286

Tabla 170: Porcentaje de avance total iteración 5 Ambientes Virtuales Punto Com..... 286

Tabla 171: Porcentaje de avance meta 1 iteración 5 Ambientes Virtuales Punto Com.... 287

Tabla 172: Porcentaje de avance meta 2 iteración 5 Ambientes Virtuales Punto Com.... 288

Tabla 173: Porcentaje de avance total iteración 5 Delphi Analytics..... 291

Tabla 174: Porcentaje de avance meta 2 iteración 5 Delphi Analytics 291

Tabla 175: Porcentaje de avance total iteración 5 Escuela Didáctica..... 294

Tabla 176: Porcentaje de avance meta 1 iteración 5 Escuela Didáctica 294

Tabla 177: Porcentaje de avance meta 2 iteración 5 Escuela Didáctica 295

Tabla 178: Empresas que culminaron el proceso de cierre de brechas 297

Tabla 179: Meta Edentia..... 298

Tabla 180: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Edentia..... 298



Tabla 181:Otras actividades Edentia 300

Tabla 182:Meta1 Proyi..... 301

Tabla 183:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 Proyi..... 301

Tabla 184:Meta2 Proyi..... 302

Tabla 185:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 Proyi..... 302

Tabla 186:Otras actividades Proyi 303

Tabla 187:Meta1 HyO..... 304

Tabla 188:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 HyO..... 304

Tabla 189:Meta2 HyO..... 305

Tabla 190:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 HyO..... 306

Tabla 191:Otras actividades HyO 308

Tabla 192:Meta1 Ambientes Virtuales Punto Com..... 309

Tabla 193:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 Ambientes Virtuales Punto Com 309

Tabla 194:Meta2 Ambientes Virtuales Punto Com..... 310

Tabla 195:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 Ambientes Virtuales Punto Com..... 311

Tabla 196:Otras Actividades Ambientes Virtuales Punto Com..... 313

Tabla 197:Meta1 Weppa Cloud 314

Tabla 198:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 Weppa Cloud..... 314

Tabla 199:Meta2 Weppa Cloud 315

Tabla 200:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 Weppa Cloud..... 316

Tabla 201:Meta1 Datosfera..... 317

Tabla 202:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 Datosfera..... 317

Tabla 203:Meta2 Datosfera..... 318

Tabla 204:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 Datosfera..... 318

Tabla 205:Otras Actividades Datosfera..... 320

Tabla 206:Meta1 Gisruptivo 320

Tabla 207:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 Gisruptivo 321

Tabla 208:Meta2 Gisruptivo 322

Tabla 209:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 Gisruptivo 322

Tabla 210:Meta1 Proyectos y Soluciones TI SAS 324

Tabla 211:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 Proyectos y Soluciones TI SAS 324

Tabla 212:Meta2 Proyectos y Soluciones TI SAS 325

Tabla 213:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 Proyectos y Soluciones TI SAS 326



Tabla 214:Meta1 OK Web SAS 328

Tabla 215:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 OK Web SAS..... 328

Tabla 216:Meta2 OK Web SAS 330

Tabla 217:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 OK Web SAS..... 330

Tabla 218:Meta1 Triage SAS..... 331

Tabla 219:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 Triage SAS 331

Tabla 220:Meta2 Triage SAS..... 333

Tabla 221:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 Triage SAS 333

Tabla 222:Meta1 Onyx Soft SAS 335

Tabla 223:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 Onyx Soft SAS..... 335

Tabla 224:Meta2 Onyx Soft SAS 336

Tabla 225:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 Onyx Soft SAS..... 337

Tabla 226:Meta1 In Check SAS..... 338

Tabla 227:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 In Check SAS 338

Tabla 228:Meta2 In Check SAS..... 339

Tabla 229:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 In Check SAS 339

Tabla 230:Meta Yeminus 341

Tabla 231: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Yeminus 341

Tabla 232:Meta1 Delphi Analytics..... 343

Tabla 233:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 Delphi Analytics 343

Tabla 234:Meta2 Delphi Analytics..... 344

Tabla 235:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 Delphi Analytics 345

Tabla 236: Meta1 Escuela Didáctica..... 346

Tabla 237:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Escuela Didáctica meta 1 347

Tabla 238:Meta2 Escuela Didáctica..... 348

Tabla 239:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Escuela Didáctica meta 2 348

Tabla 240: Otras actividades Escuela Didáctica..... 349

Tabla 241:Equipo de trabajo 353



Índice De ilustraciones

Ilustración 1: Definición de metas o actividades..... 46

Ilustración 2: Estructura de Seguimiento actividades/metás..... 47

Ilustración 3: Reunión equipo de acompañamiento 14 de enero..... 80

Ilustración 4: Reunión de validación indicadores Líder actividad 29..... 80

Ilustración 5: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 Escuela Didáctica 122

Ilustración 6: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 Edentia 125

Ilustración 7: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 Delphi Analytics 129

Ilustración 8: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 Proyi 132

Ilustración 9: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 HYO..... 135

Ilustración 10: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 Ambientes virtuales.com 139

Ilustración 11: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 Triage 143

Ilustración 12: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 Weppa Cloud 146

Ilustración 13: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 OK Web 149

Ilustración 14: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 Proyectos y Soluciones TI 153

Ilustración 15: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 Datosfera 156

Ilustración 16: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 Gisruptivo..... 159

Ilustración 17: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 OnyxSoft 162

Ilustración 18: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 Yeminus..... 165

Ilustración 19: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 In Check SAS 168

Ilustración 20: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Escuela Didáctica 171

Ilustración 21: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Edentia 173

Ilustración 22: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Delphi Analytics SAS 177

Ilustración 23: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Proyi 179

Ilustración 24: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 HYO..... 181

Ilustración 25: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda 185

Ilustración 26: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Weppa Cloud 188

Ilustración 27: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Ok Web S.A.S..... 191

Ilustración 28: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Datosfera SAS 194

Ilustración 29: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Triage SAS 197

Ilustración 30: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Proyectos Y Soluciones TI SAS 200

Ilustración 31: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Gisruptivo..... 203

Ilustración 32: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Onyx Soft SAS 206

Ilustración 33: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Yeminus..... 208

Ilustración 34: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 In Check SAS 211

Ilustración 35: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 Escuela Didáctica 215

Ilustración 36: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 Delphi Analytics SAS 220

Ilustración 37: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 Proyi 222

Ilustración 38: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 HyO 225

Ilustración 39: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda 229

Ilustración 40: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 Weppa Cloud 232



Ilustración 41: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 Datosfera SAS 235

Ilustración 42: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 Gisruptivo..... 239

Ilustración 43: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 Proyectos Y Soluciones Ti SAS 242

Ilustración 44: Soporte fotográfico reunión de seguimiento 3 Ok Web SAS 246

Ilustración 45: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 Triage SAS 249

Ilustración 46: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 Onyx Soft SAS 251

Ilustración 47: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 In Check SAS 253

Ilustración 48: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N4 Edentia 257

Ilustración 49: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N4 Datosfera 261

Ilustración 50: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N4 Proyi 263

Ilustración 51: Soporte fotográfico reunión de seguimiento Ambientes Virtuales Punto Com 268

Ilustración 52: Soporte fotográfico reunión de seguimiento Delphi Analytics 270

Ilustración 53: Soporte fotográfico reunión de seguimiento Escuela Didáctica 274

Ilustración 54: Soporte fotográfico reunión de seguimiento HYO 276

Ilustración 55: Soporte fotográfico reunión de seguimiento Gisruptivo 279

Ilustración 56: Soporte fotográfico reunión de seguimiento 4 Proyectos y Soluciones TI 282

Ilustración 57: Soporte fotográfico reunión de seguimiento Weppa Cloud..... 285

Ilustración 58: Soporte fotográfico reunión de seguimiento 5 Ambientes Virtuales Punto Com 290

Ilustración 59: Soporte fotográfico reunión de seguimiento 5 Delphi Analytics 293

Ilustración 60: Soporte fotográfico reunión de seguimiento Escuela Didáctica 296

1. INTRODUCCIÓN

El presente informe describe el desarrollo de la Actividad 30, enfocada en acompañar en la implementación de las estrategias y procesos definidos en etapas previas al interior de las 15 empresas seleccionadas. El propósito de esta actividad es generar un informe que presente el resultado de los procesos de aprestamiento, dividiéndolos en dos acciones clave:

1. Revisión de los planes de trabajo de las 15 empresas participantes.
2. Propuesta de seguimiento e instrumentos de medición para evaluar el progreso de cada empresa.
3. Definición de indicadores para el proceso de seguimiento de cada empresa
4. Definición de un cronograma para las reuniones de seguimiento.
5. Realización de reuniones periódicas para el seguimiento de la apropiación de las acciones de cierre de brechas de las 15 empresas.

La información aquí consolidada tiene como base los resultados de las Actividades 27, 28 y 29, donde se identificaron brechas, retos empresariales y rutas críticas a seguir, así como el acompañamiento para la puesta en marcha de estas. La etapa de seguimiento es fundamental para garantizar que las estrategias diseñadas sean implementadas de manera efectiva y puedan ser monitoreadas con indicadores claros.

1.1 Resumen de avance en periodo anterior

Durante el periodo se continuó con el proceso de acompañamiento a las 15 empresas participantes, dando seguimiento a los compromisos desarrollados en el marco de la actividad 29. En esta etapa de cierre, se consolidaron las actividades ejecutadas por cada empresa para la superación de brechas, según la ruta crítica trazada al inicio del proceso. Toda la información fue registrada en el instrumento de seguimiento definido, el cual sirvió como evidencia del proceso y soporte para determinar el cumplimiento de los indicadores definidos para cada actividad. Con ello, se cierra formalmente el acompañamiento, habiendo cumplido con los objetivos planteados.

1.2 Resumen de avance en periodo actual

La actividad 30 tiene como objetivo acompañar en la implementación de las estrategias y procesos identificados al interior de las 15 empresas seleccionadas. Esta actividad se desarrolló en varias etapas y para el presente periodo cuenta con un avance del 100%.

Durante la ejecución del periodo se llevaron a cabo hasta tres reuniones periódicas de seguimiento con las 15 empresas beneficiadas (sesión 3, sesión 4 y sesión 5). Todas las

reuniones se desarrollaron de manera virtual a través de la plataforma Meet. Durante cada sesión, se registró el avance de las actividades en el instrumento diseñado para tal fin y se validó la información con base en las evidencias derivadas del proceso de acompañamiento de la actividad 29. En el informe se consolida la información recolectada en cada reunión, la cual incluye: Porcentaje de avance de cada actividad, observaciones por parte de las empresas, soporte fotográfico de las sesiones, avance total de la actividad, y los anexos correspondientes, como el acta de reunión y el instrumento de seguimiento.

2. METODOLOGÍA

Con el objetivo de garantizar la correcta implementación de las estrategias y procesos identificados en las 15 empresas seleccionadas, se diseñó un proceso de acompañamiento estructurado que contempla dos fases clave: aprestamiento y ejecución.

Fase de Aprestamiento: En esta etapa inicial se llevó a cabo la revisión detallada de los planes de trabajo formulados durante las fases previas. Con base en ello, se elaboró una propuesta metodológica de seguimiento y se definieron los instrumentos de medición adaptados a las particularidades de cada empresa. Esta fase permitió asegurar que los objetivos definidos fueran claros, medibles y alcanzables.

Fase de Ejecución: Durante la ejecución, se estableció un proceso formal de acompañamiento con cada empresa. Este proceso incluyó la definición conjunta de indicadores de seguimiento, la programación de cronogramas de trabajo y la realización de sesiones periódicas. Las reuniones de seguimiento permitieron monitorear los avances en la apropiación de las acciones propuestas y realizar los ajustes necesarios para garantizar el cumplimiento efectivo de las metas.

De esta manera, el proceso permitirá no solo permitió implementar de forma efectiva las estrategias definidas, sino también medir su impacto y realizar intervenciones oportunas para asegurar el cierre de brechas en las 15 empresas beneficiarias.

Tabla 1:Detalle tareas actividad

EDT	Nombre de tarea	Duración (días)	Comienzo	Fin	Avance
	Actividad 30: Acompañar en la implementación de las estrategias y procesos identificados al	272	01/8/2024	30/4/2025	100%



EDT	Nombre de tarea	Duración (días)	Comienzo	Fin	Avance
	interior de las (15) empresas seleccionadas.				
1	Aprestamiento.	19	28/11/2024	17/12/2024	100%
1.1	<i>Revisión de los planes de trabajo de las 15 empresas participantes.</i>	16	24/11/2024	10/12/2024	100%
1.2	<i>Propuesta de seguimiento e instrumentos de medición para cada una de las 15 empresas.</i>	6	11/12/2024	17/12/2024	100%
2	Ejecución seguimiento a las 15 empresas.	130	18/12/2024	27/4/2025	100%
2.1	Establecer con cada una de las empresas el proceso de seguimiento.	43	18/12/2024	30/01/2025	100%
2.1.1	<i>Definir los indicadores de seguimiento para cada empresa.</i>	12	18/12/2024	30/12/2025	100%
2.1.2	<i>Coordinar con cada empresa el cronograma de seguimiento.</i>	29	1/1/2025	30/1/2025	100%
2.2	Ejecutar el plan de seguimiento de cierre de brechas a las 15 empresas.	85	1/2/2025	27/4/2025	100%
2.2.1	<i>Realizar reuniones periódicas para el seguimiento de la apropiación de las acciones de cierre de brechas de las 15 empresas.</i>	85	1/2/2025	27/4/2025	100%

Fuente: Elaboración propia

3. DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD 30: ACOMPAÑAR EN LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS Y PROCESOS IDENTIFICADOS AL INTERIOR DE LAS (15) EMPRESAS SELECCIONADAS.

3.1 Revisión de los planes de trabajo de las 15 empresas participantes.

El presente capítulo consolida el análisis individual de las empresas beneficiarias participantes en el programa, basado en las actividades ejecutadas en las fases de diagnóstico y planeación (Actividad 28) y en la implementación y seguimiento de las estrategias propuestas (Actividad 29). Cada análisis identifica las brechas que limitan el desempeño de las empresas y detalla las intervenciones diseñadas para superarlas, abarcando áreas como innovación, procesos administrativos, estrategias comerciales y adopción tecnológica. Asimismo, se evalúan los avances alcanzados en cada caso, destacando los logros obtenidos y los desafíos pendientes para garantizar un desarrollo sostenible y competitivo en sus respectivos nichos de mercado. A través de los siguientes informes se evidenciará el avance en cada uno de los componentes del plan de trabajo según las reuniones de seguimiento establecidas.

A continuación, se presenta el análisis de cada una de las *empresas beneficiarias*, en el orden que presenta la tabla número 2:

Tabla 2: Empresas beneficiarias

ID	Empresa
1	Escuela Didáctica SAS
2	Edentia
3	Delphi Analytics SAS
4	Proyi
5	HyO
6	Ambientes Virtuales Punto Com Ltda
7	In Check Integral Solution SAS
8	Triage SAS
9	Weppa Cloud
10	Ok Web S.A.S.
11	Proyectos Y Soluciones Ti SAS
12	Datosfera SAS
13	Gisruptivo
14	Onyx Soft SAS

ID	Empresa
15	Yeminus

Fuente: Elaboración propia

3.1.1 Análisis Escuela Didáctica SAS

Ruta Crítica:

Brechas Identificadas:

- Falta de políticas y procedimientos sólidos en ciberseguridad.
- Necesidad de mejorar la documentación de procesos administrativos y operativos.
- Ausencia de estrategias claras para la innovación y competitividad en el mercado.

Intervenciones Propuestas:

- Ciberseguridad:
 - Diagnóstico de riesgos y diseño de políticas específicas.
 - Capacitación del personal en buenas prácticas de seguridad digital.
- Gestión Administrativa:
 - Estandarización de procesos y políticas administrativas.
 - Actualización de registros y metodologías de gestión documental.
- Innovación:
 - Implementación de talleres para fomentar la generación de ideas.
 - Uso de metodologías como Design Thinking para proyectos creativos.

Plan de Trabajo en Ejecución:

- Formación:
 - Participación en un programa de capacitación sobre políticas de ciberseguridad.
 - Sesiones en metodologías como Lean Start-Up y Agile, enfocadas en la optimización de procesos.
- Mentorías:
 - Acompañamiento para la elaboración de un protocolo de ciberseguridad que contemple políticas y procesos claros.
 - Asesoramiento en la implementación de técnicas de creatividad para aumentar la competitividad.
- Asesorías:
 - Documentación de procedimientos administrativos clave.
 - Desarrollo de un plan estratégico para el uso eficiente de recursos tecnológicos.



Avances:

- Ciberseguridad:
 - Políticas preliminares de ciberseguridad desarrolladas (40% de avance).
 - El equipo recibió capacitación básica sobre riesgos digitales.
- Gestión Administrativa:
 - Estandarización de procesos iniciada; 30% de los documentos clave están actualizados.
- Innovación:
 - Se han ejecutado talleres creativos; uno de los prototipos ideados está en fase de prueba.

Desafíos:

- Resistencia inicial del personal para adoptar nuevas políticas de ciberseguridad.
- Falta de herramientas tecnológicas actualizadas para implementar estrategias administrativas y creativas.
- Requiere más tiempo y mentorías para consolidar los cambios en la gestión de procesos.

3.1.2 Análisis Edentia

Ruta Crítica:

Brechas Identificadas:

- Necesidad de expandir la operación a mercados internacionales.
- Falta de estrategias comerciales adaptadas a mercados extranjeros.
- Débil estructura de precios y modelos de suscripción para productos/servicios.
- Escasa integración de metodologías innovadoras en la gestión comercial.

Intervenciones Propuestas:

- Estrategias Comerciales:
 - Identificación y análisis de mercados potenciales internacionales.
 - Definición de objetivos comerciales claros para cada mercado.
- Estructuración de Precios:
 - Desarrollo de una estructura de precios para suscripciones que sea competitiva y adaptable.
- Innovación en Gestión:
 - Implementación de herramientas y metodologías innovadoras, como Agile y Design Thinking.



Plan de Trabajo en Ejecución:

- Formación:
- Participación en programas de formación sobre apertura de mercados internacionales.
- Capacitación del equipo en metodologías de innovación, como Lean Start-Up.
- Mentorías:
- Acompañamiento en el diseño y documentación de planes de acción para mercados internacionales.
- Desarrollo de un protocolo para estructurar precios competitivos en los nuevos mercados.
- Asesorías:
- Identificación de al menos una oportunidad de mercado viable.
- Evaluación de objetivos comerciales y diseño de estrategias para captar nuevos clientes.

Avances:

- o Estrategias Comerciales:
 - Definición preliminar de dos mercados internacionales potenciales (Latinoamérica y Norteamérica).
 - Objetivos comerciales establecidos para el primer mercado objetivo.
- o Estructura de Precios:
 - Documento base para precios de suscripciones en fase de revisión; avance del 50%.
- o Innovación en Gestión:
 - Incorporación de Design Thinking en el proceso de planeación estratégica.
 - Capacitación completada para un 80% del equipo directivo.

Desafíos:

- El análisis de mercados internacionales requiere mayor profundidad y acceso a datos actualizados.
- Dificultades para alinear la estructura de precios con las expectativas de los nuevos mercados.
- Se perciben retrasos en la adopción de herramientas innovadoras debido a la curva de aprendizaje del equipo.

3.1.3 Análisis Delphi Analytics SAS

Ruta Crítica:

Brechas Identificadas:



- Falta de documentación organizada en procesos administrativos, legales y operativos.
- Necesidad de adoptar metodologías innovadoras para mantenerse competitivo en el mercado.
- Limitada capacidad para expandirse a mercados internacionales debido a procesos internos poco definidos.

Intervenciones Propuestas:

- o Gestión Documental:
 - Creación de protocolos claros para la documentación administrativa y operativa.
 - Desarrollo de políticas ágiles para procesos internos.
- o Innovación:
 - Participación en talleres sobre Design Thinking y metodologías Agile.
 - Creación de prototipos de soluciones innovadoras adaptadas a las necesidades del mercado.
- o Expansión Internacional:
 - Identificación de mercados internacionales potenciales y objetivos comerciales específicos.
 - Capacitación en estrategias de negociación y apertura de mercados.

Plan de Trabajo en Ejecución:

- Formación:
 - Talleres en Design Thinking y Agile para mejorar la capacidad de innovación.
 - Capacitación sobre apertura de mercados internacionales y estrategias de entrada.
- Mentorías:
 - Asesoramiento en el diseño de un protocolo ágil para procesos administrativos y legales.
 - Acompañamiento en la identificación de mercados clave para expansión.
- Asesorías:
 - Evaluación de procesos internos para alinearlos con estándares internacionales.
 - Desarrollo de un plan de acción para implementar estrategias comerciales en nuevos mercados.

Avances:

- o Gestión Documental:
 - Protocolo administrativo preliminar desarrollado, con un avance del 60%.
 - Estandarización de procedimientos operativos en proceso.



- Innovación:
 - Participación activa del equipo en talleres de innovación; se han generado dos prototipos en fase de prueba.
- Expansión Internacional:
 - Se identificaron dos mercados potenciales, y se definieron objetivos comerciales preliminares para uno de ellos.

Desafíos:

- Alineación de las necesidades internas con los requisitos de los mercados internacionales.
- Lentitud en la implementación de herramientas innovadoras debido a la curva de aprendizaje del equipo.
- Falta de recursos tecnológicos adecuados para documentar y medir el impacto de las mejoras.

3.1.4 Análisis Proyi

Ruta Crítica:

Brechas Identificadas:

- Ausencia de certificaciones clave que limitan la competitividad en el mercado.
- Procesos operativos desorganizados que dificultan la eficiencia.
- Falta de adopción de metodologías modernas para la gestión de proyectos y procesos.
- Necesidad de fortalecer la capacidad de innovación para adaptarse a nuevas oportunidades.

Intervenciones Propuestas:

- Certificaciones:
 - Implementación de programas para obtener certificaciones internacionales relevantes, como ISO 9001.
 - Acompañamiento en la preparación de auditorías internas.
- Procesos Operativos:
 - Reestructuración de flujos de trabajo y estandarización de procesos.
 - Incorporación de herramientas digitales para el seguimiento de proyectos.
- Innovación:
 - Formación en metodologías como Lean Start-Up, Agile y Design Thinking.
 - Desarrollo de iniciativas de innovación que integren tecnología y recursos humanos.



Plan de Trabajo en Ejecución:

- Formación:
- Sesiones prácticas sobre implementación de normativas de certificación.
- Talleres en metodologías ágiles y técnicas de mejora continua.
- Mentorías:
- Acompañamiento en el diseño de un plan estratégico para la obtención de certificaciones.
- Seguimiento personalizado para mejorar la gestión de procesos clave.
- Asesorías:
- Evaluación y documentación de flujos de trabajo operativos.
- Identificación de oportunidades de innovación alineadas con las capacidades actuales.

Avances:

- o Certificaciones:
 - El plan para la certificación ISO 9001 está en fase inicial, con un avance del 30%.
 - Se han completado dos auditorías internas preliminares para evaluar el cumplimiento de estándares.
- o Procesos Operativos:
 - Se han documentado los flujos de trabajo críticos en un 50%.
 - Herramientas digitales para el seguimiento de proyectos implementadas parcialmente.
- o Innovación:
 - El equipo directivo ha recibido capacitación en Lean Start-Up y Design Thinking.
 - Se generaron dos propuestas innovadoras en evaluación, una de ellas relacionada con la digitalización de procesos.

Desafíos:

- La obtención de certificaciones requiere una asignación de recursos más robusta y apoyo externo adicional.
- Resistencia inicial del equipo a los cambios en los procesos operativos tradicionales.
- Integración lenta de herramientas tecnológicas por falta de experiencia técnica del personal.



3.1.5 Análisis HyO

Ruta Crítica:

Brechas Identificadas:

- Procesos administrativos desorganizados, lo que afecta la eficiencia operativa.
- Falta de enfoque en innovación, limitando su competitividad en el mercado.
- Ausencia de estrategias claras para optimizar el liderazgo interno y la colaboración entre equipos.

Intervenciones Propuestas:

- Procesos Administrativos:
 - Optimización y estandarización de procedimientos administrativos.
 - Implementación de herramientas digitales para la gestión de tareas y flujos de trabajo.
- Innovación:
 - Introducción de metodologías innovadoras, como Agile e Innovación Abierta.
 - Generación de ideas y proyectos innovadores para mejorar la oferta de servicios.
- Liderazgo y Colaboración:
 - Capacitación en liderazgo organizacional y gestión de equipos.
 - Talleres para fomentar la colaboración y comunicación interna.

Plan de Trabajo en Ejecución:

- Formación:
 - Participación en talleres sobre Innovación Abierta y Lean Start-Up.
 - Sesiones de formación sobre gestión administrativa moderna.
- Mentorías:
 - Acompañamiento en la implementación de un sistema de gestión administrativa.
 - Mentorías en liderazgo y desarrollo de habilidades blandas para los equipos gerenciales.
- Asesorías:
 - Evaluación de los procesos administrativos actuales y recomendación de mejoras.
 - Desarrollo de un plan estratégico para fomentar la innovación interna.

Avances:

- Procesos Administrativos:



- Se ha optimizado el 40% de los procesos administrativos, con foco en la digitalización de tareas rutinarias.
- Herramientas digitales para gestión de tareas implementadas en un departamento piloto.
- o Innovación:
 - Capacitación del equipo directivo completada en metodologías de Innovación Abierta.
 - Tres iniciativas innovadoras propuestas, una de las cuales está en desarrollo.
- o Liderazgo y Colaboración:
 - Talleres en liderazgo realizados para el equipo gerencial, con un índice de participación del 80%.
 - Planes de acción diseñados para mejorar la comunicación interna.

Desafíos:

- Dificultades en la implementación de herramientas tecnológicas debido a limitaciones presupuestarias.
- Resistencia de algunos equipos a adaptarse a los nuevos procesos administrativos.
- El enfoque en innovación requiere mayor seguimiento para evitar la dilución de las ideas generadas.

3.1.6 Análisis Ambientes Virtuales Punto Com Ltda.

Ruta Crítica:

Brechas Identificadas:

- Procesos organizacionales poco estructurados, lo que afecta la coordinación interna y la toma de decisiones.
- Falta de una estrategia clara para la expansión a mercados internacionales.
- Necesidad de certificaciones y estándares de calidad para competir en mercados globales.
- Escasa integración de innovación en sus productos y servicios.

Intervenciones Propuestas:

- o Procesos Organizacionales:
 - Revisión y estandarización de procesos clave.
 - Implementación de herramientas de gestión para mejorar la coordinación interna.



- Estrategias de Expansión:
 - Desarrollo de un plan estratégico para explorar y penetrar mercados internacionales.
 - Formación en análisis de mercados extranjeros y estrategias de entrada.
- Certificaciones:
 - Asesorías para obtener certificaciones internacionales relevantes.
 - Capacitación en normativas internacionales de calidad.
- Innovación:
 - Introducción de metodologías de innovación para mejorar la oferta de servicios.
 - Generación de ideas innovadoras para adaptarse a las necesidades del mercado global.

Plan de Trabajo en Ejecución:

- Formación:
 - Talleres en metodologías ágiles y Design Thinking para fomentar la innovación.
 - Capacitación en estándares de calidad y certificaciones internacionales.
- Mentorías:
 - Acompañamiento en el diseño de un plan estratégico para mercados internacionales.
 - Mentorías personalizadas en gestión de procesos organizacionales.
- Asesorías:
 - Evaluación de los procesos actuales y definición de estrategias de mejora.
 - Elaboración de un roadmap para obtener certificaciones clave.

Avances:

- Procesos Organizacionales:
 - El 60% de los procesos organizacionales clave han sido revisados y estandarizados.
 - Herramientas digitales implementadas en áreas de planificación y coordinación.
- Estrategias de Expansión:
 - Se han identificado dos mercados internacionales potenciales.
 - El equipo directivo ha recibido formación en estrategias de entrada a nuevos mercados.
- Certificaciones:
 - Documentación preliminar para certificaciones ISO desarrollada; avance del 40%.



- Innovación:
 - Se han propuesto tres ideas innovadoras para diversificar la oferta de servicios; una está en etapa de prueba.

Desafíos:

- Recursos limitados para implementar estrategias de internacionalización de manera efectiva.
- Dificultades en la adopción de herramientas tecnológicas por parte del equipo.
- Necesidad de fortalecer la capacidad de liderazgo para gestionar cambios organizacionales.

3.1.7 Análisis In Check Integral Solution SAS

Ruta Crítica:

Brechas Identificadas:

- Limitaciones en la adopción de prácticas robustas de ciberseguridad, exponiendo la operación a riesgos.
- Procesos operativos y documentales insuficientemente definidos, afectando la eficiencia y la capacidad de escalar.
- Falta de liderazgo estratégico que impulse el crecimiento organizacional y la innovación.
- Escasa preparación para acceder a certificaciones internacionales clave.

Intervenciones Propuestas:

- Ciberseguridad:
 - Evaluación del estado actual y diagnóstico de riesgos cibernéticos.
 - Implementación de medidas correctivas, políticas de seguridad y formación en buenas prácticas.
- Procesos Operativos:
 - Documentación de procesos clave para mejorar la eficiencia operativa.
 - Creación de flujos de trabajo más estructurados y adaptables.
- Liderazgo Estratégico:
 - Capacitación en habilidades de liderazgo y desarrollo organizacional.
 - Talleres para mejorar la comunicación y coordinación interna.
- Certificaciones:
 - Diseño de un plan estratégico para obtener certificaciones, con énfasis en estándares de calidad.

Plan de Trabajo en Ejecución:

- Formación:



- Capacitación en ciberseguridad, enfocada en la identificación y mitigación de riesgos.
- Talleres sobre liderazgo estratégico y desarrollo de habilidades gerenciales.
- Mentorías:
- Acompañamiento en la documentación y estandarización de procesos clave.
- Mentorías para el diseño de estrategias de certificación y mejora continua.
- Asesorías:
- Evaluación de riesgos cibernéticos y diseño de políticas de seguridad digital.
- Desarrollo de un plan de acción para la optimización de procesos administrativos y operativos.

Avances:

- o Ciberseguridad:
 - Diagnóstico de riesgos completado; políticas preliminares de seguridad digital en desarrollo (avance del 50%).
 - Capacitación en ciberseguridad completada para el 60% del personal operativo.
- o Procesos Operativos:
 - Documentación inicial de flujos de trabajo clave, con un avance del 40%.
 - Se han identificado y priorizado áreas críticas para optimización operativa.
- o Liderazgo Estratégico:
 - Talleres de liderazgo completados para el equipo gerencial, con planes de acción diseñados para mejorar la coordinación interna.
- o Certificaciones:
 - Se han identificado las certificaciones más relevantes; el plan estratégico está en fase de planificación.

Desafíos:

- La implementación de políticas de ciberseguridad requiere más recursos tecnológicos y humanos especializados.
- Resistencia interna a los cambios en la estructura operativa y los procedimientos documentales.
- Retrasos en el diseño del plan estratégico para certificaciones debido a limitaciones en tiempo y recursos.

3.1.8 Análisis Triage SAS

Ruta Crítica:

Brechas Identificadas:

- Falta de posicionamiento de marca y reconocimiento en el mercado.



- Estrategias comerciales y de mercadeo inadecuadas, limitando el alcance a nuevos clientes.
- Necesidad de mejorar procesos operativos internos para aumentar la eficiencia.
- Escasa planificación financiera y administrativa para sostener el crecimiento.

Intervenciones Propuestas:

- Posicionamiento de Marca:
 - Rediseño de la identidad de marca y estrategias de mercadeo digital.
 - Evaluación de la percepción actual de los clientes y ajuste de los mensajes clave.
- Estrategias Comerciales:
 - Creación de una estrategia integral para captar nuevos clientes y fortalecer las relaciones con los existentes.
- Procesos Operativos:
 - Optimización de los flujos de trabajo para reducir tiempos y costos.
 - Digitalización de procesos administrativos clave.
- Planificación Financiera:
 - Diseño de un plan estratégico financiero para garantizar la sostenibilidad y expansión.

Plan de Trabajo en Ejecución:

- Formación:
 - Talleres sobre mercadeo digital y estrategias de branding.
 - Capacitación en metodologías Lean y Agile para mejorar la gestión operativa.
- Mentorías:
 - Acompañamiento en el proceso de rediseño de marca y rebranding.
 - Mentorías en la planificación financiera y evaluación de costos.
- Asesorías:
 - Análisis de procesos operativos actuales con propuestas de mejora.
 - Desarrollo de un plan estratégico para aumentar el reconocimiento de marca.

Avances:

- Posicionamiento de Marca:
 - Proceso de rebranding en desarrollo, con un 50% de avance.
 - Estrategias de mercadeo digital diseñadas y en fase piloto.
- Estrategias Comerciales:
 - Estrategia comercial preliminar definida, enfocada en ampliar la base de clientes.



- Procesos Operativos:
 - Flujos de trabajo clave documentados y optimizados en un 40%.
 - Herramientas digitales implementadas parcialmente para procesos administrativos.
- Planificación Financiera:
 - Evaluación financiera inicial completada; plan estratégico en etapa de diseño.

Desafíos:

- Dificultades para consolidar el rebranding debido a limitaciones de tiempo y recursos.
- La implementación de herramientas digitales en los procesos operativos es lenta por falta de experiencia técnica.
- Alineación de las estrategias comerciales con los objetivos financieros a largo plazo.

3.1.9 Análisis Weppa Cloud

Ruta Crítica:

Brechas Identificadas:

- Estrategias comerciales poco definidas, dificultando la captación de nuevos clientes.
- Falta de diversificación en su oferta de servicios para adaptarse a las demandas del mercado.
- Débil adopción de tecnologías avanzadas para optimizar la gestión interna y externa.
- Escasa penetración en mercados internacionales debido a la falta de un plan estratégico de expansión.

Intervenciones Propuestas:

- Estrategias Comerciales:
 - Creación de una estrategia de mercado integral que combine tácticas digitales y tradicionales.
 - Definición de un plan de captación y retención de clientes.
- Diversificación de Servicios:
 - Desarrollo de nuevas líneas de negocio o productos basados en las necesidades detectadas en clientes actuales.
- Optimización Tecnológica:
 - Implementación de herramientas de gestión avanzada para mejorar la productividad.



- Expansión Internacional:
 - Identificación de mercados potenciales y diseño de un plan de entrada adaptado.

Plan de Trabajo en Ejecución:

- Formación:
 - Talleres en estrategias de mercadeo digital y comercialización.
 - Capacitación en gestión de innovación y optimización tecnológica.
- Mentorías:
 - Acompañamiento en la estructuración de una estrategia comercial integral.
 - Asesoramiento en el desarrollo de nuevos productos y servicios adaptados al mercado.
- Asesorías:
 - Análisis y ajuste de los procesos actuales para alinearlos con los objetivos estratégicos.
 - Definición de un plan de expansión internacional.

Avances:

- Estrategias Comerciales:
 - Estrategia comercial preliminar diseñada, enfocada en mercados locales e internacionales.
 - Tácticas digitales como campañas en redes sociales y marketing de contenidos en fase piloto.
- Diversificación de Servicios:
 - Desarrollo de una nueva línea de servicios en fase de prueba, alineada con las demandas del mercado.
- Optimización Tecnológica:
 - Herramientas avanzadas de gestión adoptadas en un 50%, con impacto positivo en la productividad.
- Expansión Internacional:
 - Dos mercados potenciales identificados; el plan estratégico está en su etapa inicial.

Desafíos:

- Falta de recursos para ejecutar pruebas más amplias de las nuevas tácticas comerciales.
- Lentitud en la implementación de herramientas tecnológicas debido a la curva de aprendizaje del equipo.
- Requiere mayor profundidad en el análisis de mercados internacionales y sus barreras de entrada.



3.1.10 Análisis Ok Web S.A.S.

Ruta Crítica

Brechas Identificadas:

- Procesos administrativos y de soporte al cliente desorganizados, generando ineficiencias operativas.
- Estrategias comerciales limitadas, dificultando la captación de nuevos clientes.
- Necesidad de implementar una estrategia de innovación para mejorar la competitividad en el mercado.
- Escasa incorporación de tecnologías avanzadas para la optimización de procesos internos.

Intervenciones Propuestas:

- Procesos Administrativos:
 - Revisión y optimización de los procesos de soporte y atención al cliente.
 - Implementación de herramientas tecnológicas para la gestión de tareas y comunicación interna.
- Estrategias Comerciales:
 - Diseño de una estrategia integral para captar nuevos clientes y retener los actuales.
 - Incorporación de campañas digitales para mejorar la visibilidad de la empresa.
- Innovación:
 - Desarrollo de una estrategia de innovación adaptada a las capacidades internas.
 - Talleres para fomentar la creatividad y la generación de ideas.
- Tecnologías Avanzadas:
 - Implementación de sistemas de gestión avanzados para monitorear y optimizar los procesos internos.

Plan de Trabajo en Ejecución:

- Formación:
- Participación en talleres sobre procesos administrativos modernos y metodologías ágiles.
- Capacitación en diseño de estrategias comerciales y mercadeo digital.
- Mentorías:
- Acompañamiento en la optimización de procesos de soporte y atención al cliente.
- Mentorías para estructurar una estrategia de innovación adaptada a las necesidades del mercado.



- Asesorías:
- Evaluación de los procesos actuales y desarrollo de un plan de mejora.
- Asesoramiento en la implementación de herramientas tecnológicas para optimizar la gestión interna.

Avances:

- o Procesos Administrativos:
 - Documentación y optimización del 50% de los procesos de soporte al cliente.
 - Herramientas tecnológicas básicas implementadas para la gestión de tareas.
- o Estrategias Comerciales:
 - Estrategia comercial preliminar diseñada, con campañas digitales en fase piloto.
 - Tácticas para retención de clientes actuales desarrolladas y parcialmente implementadas.
- o Innovación:
 - Talleres realizados, con generación de ideas aplicables a servicios y procesos.
 - Una propuesta innovadora en evaluación para su implementación.
- o Tecnologías Avanzadas:
 - Sistemas básicos de monitoreo y análisis de procesos instalados, con un 40% de integración operativa.

Desafíos:

- La implementación de herramientas tecnológicas más avanzadas requiere un mayor presupuesto y capacitación técnica.
- Dificultades para coordinar las actividades de innovación debido a limitaciones en recursos humanos.
- La estrategia comercial necesita mayor refinamiento para abarcar tanto mercados locales como internacionales.

3.1.11 Análisis Proyectos Y Soluciones Ti SAS

Ruta Crítica:

Brechas Identificadas:

- Falta de certificaciones clave, limitando la competitividad en proyectos nacionales e internacionales.
- Procesos de gestión de proyectos desorganizados y poco estandarizados.
- Necesidad de mejorar la relación con proveedores y clientes mediante metodologías formales de selección y evaluación.
- Escasa adopción de herramientas tecnológicas para la supervisión y ejecución de proyectos.



Intervenciones Propuestas:

- Certificaciones:
 - Preparación para la obtención de certificaciones internacionales en gestión de proyectos (como PMP) y calidad (ISO 9001).
- Gestión de Proyectos:
 - Implementación de metodologías ágiles como Scrum y Kanban.
 - Optimización de flujos de trabajo mediante herramientas de gestión digital.
- Relación con Proveedores y Clientes:
 - Creación de un protocolo formal para la selección, evaluación y gestión de relaciones con proveedores.
 - Capacitación en gestión de relaciones con clientes para mejorar la fidelización.
- Adopción Tecnológica:
 - Integración de software de gestión de proyectos para monitorear avances, tiempos y recursos.

Plan de Trabajo en Ejecución:

- Formación:
 - Talleres en normativas y estándares de calidad internacionales.
 - Capacitación en metodologías ágiles para la gestión de proyectos.
- Mentorías:
 - Acompañamiento en la preparación para certificaciones clave.
 - Mentorías personalizadas para optimizar las relaciones con clientes y proveedores.
- Asesorías:
 - Evaluación de procesos actuales y definición de un plan para su estandarización.
 - Implementación de herramientas digitales en proyectos piloto.

Avances:

- Certificaciones:
 - Plan de acción para la certificación ISO 9001 en desarrollo, con un avance del 40%.
 - Identificación de estándares adicionales requeridos para proyectos internacionales.
- Gestión de Proyectos:
 - Flujos de trabajo críticos documentados y optimizados en un 50%.
 - Herramientas de gestión como Trello y Jira adoptadas en proyectos piloto.
- Relación con Proveedores y Clientes:



- Protocolo formal para la selección de proveedores en etapa de prueba.
- Mejora en la comunicación con clientes mediante reuniones de seguimiento estructuradas.
- Adopción Tecnológica:
 - Sistemas de gestión de proyectos integrados en dos áreas operativas clave.

Desafíos:

- Recursos financieros limitados para implementar tecnologías avanzadas y completar certificaciones.
- Necesidad de capacitar a más miembros del equipo en el uso de herramientas de gestión.
- Retos en la adaptación cultural de la organización para adoptar nuevas metodologías y procesos.

3.1.12 Análisis Datosfera SAS

Ruta Crítica:

Brechas Identificadas:

- Falta de estrategias comerciales robustas para expandirse a mercados internacionales.
- Deficiencias en la gestión de proyectos, afectando la entrega de servicios y la satisfacción del cliente.
- Necesidad de fortalecer la capacidad técnica del equipo en tecnologías avanzadas y análisis de datos.
- Escasa integración de metodologías de innovación en la toma de decisiones estratégicas.

Intervenciones Propuestas:

- Estrategias Comerciales:
 - Creación de un plan de expansión a mercados internacionales, con foco en análisis de barreras y oportunidades.
 - Capacitación en negociación y desarrollo de alianzas estratégicas.
- Gestión de Proyectos:
 - Implementación de metodologías ágiles para optimizar la planificación y ejecución de proyectos.
 - Mejora en la documentación y seguimiento de los procesos operativos.
- Fortalecimiento Técnico:
 - Capacitación en tecnologías avanzadas de análisis de datos y visualización.
 - Implementación de soluciones tecnológicas para mejorar la productividad.
- Innovación Estratégica:



- Integración de herramientas como Design Thinking y Lean Start-Up en el desarrollo de productos y servicios.

Plan de Trabajo en Ejecución:

- Formación:
 - Talleres en estrategias comerciales internacionales y negociación.
 - Capacitación técnica en herramientas avanzadas de análisis de datos y gestión de proyectos.
- Mentorías:
 - Acompañamiento en la creación de un plan estratégico para expansión internacional.
 - Mentorías en la implementación de metodologías ágiles y técnicas de innovación.
- Asesorías:
 - Evaluación del mercado internacional y desarrollo de un plan de acción para su penetración.
 - Análisis de capacidades técnicas internas y diseño de un plan de mejora.

Avances:

- o Estrategias Comerciales:
 - Plan estratégico preliminar diseñado para dos mercados internacionales (Latinoamérica y Europa).
 - Capacitación en negociación completada para el equipo comercial.
- o Gestión de Proyectos:
 - Implementación inicial de metodologías ágiles en proyectos clave, con un avance del 40%.
 - Documentación de procesos operativos básicos en un 50%.
- o Fortalecimiento Técnico:
 - Capacitación técnica avanzada completada para el 70% del equipo técnico.
 - Implementación de una solución tecnológica de análisis de datos en fase piloto.
- o Innovación Estratégica:
 - Talleres de Design Thinking completados, con propuestas innovadoras en desarrollo.
 - Dos iniciativas estratégicas en etapa de prueba.

Desafíos:

- Limitaciones en recursos financieros para ejecutar estrategias comerciales internacionales de manera efectiva.
- Curva de aprendizaje del equipo en la adopción de metodologías ágiles y tecnologías avanzadas.



- Dificultades para consolidar las propuestas de innovación en servicios comercializables.

3.1.13 Análisis Gisruptivo

Ruta Crítica:

Brechas Identificadas:

- Limitada capacidad de gestión de proyectos, lo que impacta la eficiencia y el cumplimiento de entregas.
- Falta de procesos administrativos formales y documentados.
- Escasez de herramientas tecnológicas para monitorear y optimizar operaciones.
- Necesidad de fomentar una cultura de innovación para diversificar servicios y productos.

Intervenciones Propuestas:

- o Gestión de Proyectos:
 - Implementación de metodologías ágiles para mejorar la planificación, ejecución y supervisión de proyectos.
 - Creación de protocolos y flujos de trabajo estándar.
- o Procesos Administrativos:
 - Formalización de procedimientos administrativos mediante la creación de manuales y guías operativas.
 - Digitalización de tareas administrativas para aumentar la productividad.
- o Optimización Tecnológica:
 - Adopción de software para la gestión de proyectos y análisis de desempeño.
- o Innovación:
 - Talleres para fomentar la generación de ideas innovadoras.
 - Integración de metodologías como Design Thinking en el desarrollo de nuevos servicios.

Plan de Trabajo en Ejecución:

- Formación:
 - Talleres en gestión de proyectos y metodologías ágiles.
 - Capacitación en digitalización de procesos administrativos.
- Mentorías:
 - Acompañamiento en la implementación de flujos de trabajo y estándares de gestión.
 - Mentorías para estructurar una estrategia de innovación interna.
- Asesorías:



- Evaluación de procesos administrativos actuales y diseño de un plan de mejora.
- Identificación de herramientas tecnológicas para optimizar la operación.

Avances:

- o Gestión de Proyectos:
 - Metodologías ágiles adoptadas en proyectos piloto, con un avance del 40%.
 - Protocolos básicos de gestión de proyectos definidos.
- o Procesos Administrativos:
 - Documentación preliminar de procedimientos administrativos, con un avance del 50%.
 - Digitalización de tareas rutinarias en fase de prueba.
- o Optimización Tecnológica:
 - Implementación inicial de software de gestión como Trello y Asana para proyectos clave.
- o Innovación:
 - Talleres de innovación realizados; se han generado tres propuestas en evaluación para diversificar servicios.

Desafíos:

- Dificultades en la adopción completa de herramientas tecnológicas debido a la falta de experiencia técnica del equipo.
- Resistencia inicial a los cambios en los procesos administrativos por parte de algunos colaboradores.
- Faltan recursos para consolidar las iniciativas de innovación identificadas.

3.1.14 Análisis Onyx Soft SAS

Ruta Crítica:

Brechas Identificadas:

- Procesos de ingeniería y desarrollo insuficientemente estructurados, lo que afecta la calidad y consistencia de los entregables.
- Escasa adopción de metodologías avanzadas de gestión de proyectos y procesos.
- Falta de herramientas tecnológicas especializadas para optimizar la productividad en las operaciones.
- Necesidad de fortalecer el liderazgo y la capacidad organizacional para manejar proyectos complejos.



Intervenciones Propuestas:

- Estructuración de Procesos de Ingeniería:
 - Documentación y estandarización de flujos de trabajo en áreas de ingeniería y desarrollo.
 - Creación de manuales de buenas prácticas.
- Gestión de Proyectos:
 - Introducción de metodologías como Scrum y Kanban para la planificación y supervisión de proyectos.
 - Implementación de herramientas digitales para la gestión de tareas y seguimiento de avances.
- Optimización Tecnológica:
 - Adopción de software especializado en desarrollo de productos y análisis de datos.
- Liderazgo y Capacitación:
 - Talleres para desarrollar habilidades de liderazgo en los equipos gerenciales.
 - Formación en gestión de cambios organizacionales y resolución de conflictos.

Plan de Trabajo en Ejecución:

- Formación:
 - Talleres en metodologías ágiles aplicadas a la gestión de proyectos.
 - Capacitación en el uso de herramientas digitales para mejorar la productividad.
- Mentorías:
 - Acompañamiento en la documentación de procesos operativos y técnicos.
 - Mentorías para fortalecer habilidades de liderazgo y fomentar la colaboración interna.
- Asesorías:
 - Evaluación de procesos actuales y diseño de un plan estratégico de mejora.
 - Identificación de herramientas tecnológicas adaptadas a las necesidades de la empresa.

Avances:

- Estructuración de Procesos de Ingeniería:
 - Se han documentado los flujos de trabajo en un 50%.
 - Manuales preliminares de buenas prácticas elaborados para dos áreas clave.
- Gestión de Proyectos:
 - Implementación inicial de Scrum en proyectos piloto; avance del 40%.

- Se han definido indicadores clave de rendimiento (KPI) para el seguimiento de proyectos.
- Optimización Tecnológica:
 - Herramientas digitales adoptadas en áreas críticas, como Trello y GitLab, con un impacto positivo en la coordinación de tareas.
- Liderazgo y Capacitación:
 - Talleres de liderazgo realizados con una participación del 80% del equipo gerencial.
 - Planes de acción diseñados para fortalecer la comunicación interna y la toma de decisiones.

Desafíos:

- La implementación completa de herramientas tecnológicas especializadas requiere más tiempo y recursos.
- Resistencia inicial de algunos colaboradores hacia los cambios en los flujos de trabajo.
- Necesidad de un mayor enfoque en la consolidación de los manuales de procesos para garantizar su adopción.

3.1.15 Análisis Yeminus

Contexto y Brechas Identificadas:

Aunque Yeminus no cuenta con una ruta crítica formalizada en la Actividad 28, se identificaron varias áreas de oportunidad mediante el diagnóstico preliminar de la actividad 26 que tenía como propósito “Analizar la información recolectada y documentar la hoja de ruta (plan de cierre de brechas)”. Estas brechas destacan en aspectos clave como innovación, procesos administrativos, y estrategias de mercado, que limitan su competitividad y capacidad de crecimiento.

Brechas Identificadas:

- Innovación:
 - Ausencia de metodologías o herramientas que permitan la generación sistemática de ideas innovadoras.
 - Dependencia de procesos tradicionales que no facilitan la adaptación a cambios en el mercado.
- Procesos Administrativos:
 - Documentación de procesos insuficiente, lo que genera inconsistencias en la operación.
 - Falta de digitalización en tareas administrativas rutinarias.



- Estrategias de Mercado:
 - Escasa definición de estrategias comerciales y de marketing.
 - Dificultades para captar nuevos clientes y fidelizar a los existentes.
- Capacidades Técnicas:
 - Necesidad de formación técnica en herramientas y metodologías actuales para mejorar la calidad y productividad.

Intervenciones Propuestas:

- Innovación:
 - Introducir talleres de Design Thinking y Lean Start-Up para fomentar la creatividad y el desarrollo de soluciones innovadoras.
 - Desarrollar un plan estratégico de innovación adaptado a las capacidades internas.
- Procesos Administrativos:
 - Implementar sistemas básicos de digitalización para optimizar tareas administrativas.
 - Documentar y estandarizar los flujos de trabajo clave.
- Estrategias de Mercado:
 - Diseñar un plan comercial y de marketing enfocado en la captación de clientes y el desarrollo de la marca.
 - Crear campañas piloto en canales digitales para medir su efectividad.
- Capacidades Técnicas:
 - Capacitar al equipo en herramientas digitales de gestión y análisis.
 - Implementar un programa de actualización técnica en procesos específicos de la industria.

Plan de Trabajo en Ejecución:

- Formación:
 - Talleres iniciales en innovación y marketing digital.
 - Capacitación en digitalización y gestión operativa.
- Mentorías:
 - Acompañamiento en la definición de procesos administrativos básicos.
 - Mentorías para estructurar estrategias comerciales y de captación de clientes.
- Asesorías:



- Diagnóstico operativo y diseño de un plan de mejora en tareas administrativas.
- Asesoramiento en la creación de un plan estratégico de innovación.

Avances:

- Innovación:
 - Talleres de Design Thinking completados, con generación de dos propuestas aplicables.
- Procesos Administrativos:
 - Estandarización inicial de tareas administrativas, con un avance del 40%.
 - Implementación de herramientas digitales en etapa de prueba.
- Estrategias de Mercado:
 - Plan comercial preliminar diseñado; campañas digitales en fase piloto.
- Capacidades Técnicas:
 - Capacitación técnica básica completada para el 50% del personal operativo.

Desafíos:

- Falta de un marco estructurado (como una ruta crítica) para priorizar y monitorear acciones.
- Recursos limitados para digitalización y formación técnica.
- Necesidad de un enfoque más robusto para consolidar las iniciativas de innovación.

3.2 Propuesta de seguimiento e instrumentos de medición para cada una de las 15 empresas.

A continuación, se presenta una propuesta para la ejecución del seguimiento y la medición de las intervenciones en las 15 empresas beneficiarias, el cual se extenderá hasta el 27 de abril de 2025. Para esto, se definen las fases, actividades, y cronogramas necesarios para garantizar el cumplimiento de los objetivos establecidos. Con esta actividad se busca implementar un sistema estructurado para monitorear, evaluar y ajustar las acciones de cierre de brechas. Para esto, se realizarán las siguientes acciones:

3.2.1 Establecer el Proceso de Seguimiento con Cada Empresa

Duración: 18/12/2024 30/01/2025

Objetivo: Diseñar y formalizar el marco metodológico para el seguimiento individualizado de cada empresa. Para esto se tendrá en cuenta el desarrollo de las siguientes subactividades:



- **Definir Indicadores de Seguimiento para Cada Empresa**

Duración: 18/12/2024 30/12/2024

Acciones:

- Identificar los indicadores clave de desempeño (KPI) específicos para cada empresa, alineados con sus objetivos y brechas identificadas.
- Incorporar indicadores en áreas críticas como:
 - Innovación (número de proyectos innovadores implementados).
 - Gestión de procesos (documentación y estandarización completadas).
 - Adopción tecnológica (uso efectivo de herramientas digitales).
 - Estrategias comerciales (clientes captados, mercados alcanzados).

Resultados Esperados:

- Documento consolidado con los KPI específicos de las 15 empresas.

- **Coordinar el Cronograma de Seguimiento con Cada Empresa**

Duración: 01/01/2025 30/01/2025

Acciones:

- Planificar reuniones de seguimiento individuales con cada empresa.
- Establecer cronogramas de revisiones quincenales y/o mensuales.
- Asignar responsables del seguimiento en cada empresa.

Resultados Esperados:

- Cronograma detallado de reuniones y actividades de seguimiento.

3.2.2 Ejecutar el Plan de Seguimiento de Cierre de Brechas

Duración: 01/02/2025 27/04/2025

Objetivo: Monitorear y evaluar el avance en el cierre de brechas, asegurando la implementación efectiva de las acciones propuestas. Para esto se tendrá en cuenta el desarrollo de las siguientes subactividades:

- **Realizar Reuniones Periódicas para el Seguimiento**

Duración: 01/02/2025 27/04/2025

Acciones:

- Realizar reuniones quincenales con cada empresa para:
 - Revisar avances en los indicadores definidos.
 - Identificar y resolver obstáculos en tiempo real.
 - Recibir retroalimentación sobre las estrategias implementadas.



- Generar reportes de avance para cada empresa, destacando logros, áreas críticas y recomendaciones.

Resultados Esperados:

- Informe mensual que permita tomar decisiones oportunas y ajustar las estrategias si es necesario.

3.2.3 Instrumento de Medición:

Para realizar el proceso de seguimiento, se utilizará el instrumento de medición: “Formato de Seguimiento SMART” (ver anexo 1), este es una herramienta clave diseñada para facilitar el monitoreo estructurado de las acciones implementadas en las empresas participantes del programa. Este instrumento permite documentar y analizar de manera efectiva los avances en los indicadores clave de desempeño (KPI) que se definan con las empresas, alineados con las brechas y estrategias específicas de cada organización.

El instrumento cuenta con las siguientes características:

- El formato segmenta las metas según los indicadores establecidos, lo que garantiza una visión integral del progreso.
- Cada columna está diseñada para capturar información específica, como el estado del indicador, fecha de revisión, y comentarios relevantes.
- El instrumento puede adaptarse a las particularidades de cada empresa, permitiendo la personalización de indicadores y responsables.
- Su estructura permite incluir ajustes en tiempo real basados en los hallazgos de las reuniones de seguimiento.
- Si se combina con herramientas digitales (como Excel avanzado o Power BI), el formato facilita la generación automática de gráficos y reportes, optimizando la toma de decisiones.
- Promueve la comparación entre diferentes indicadores y metas, permitiendo identificar patrones de éxito o áreas críticas.
- Los indicadores SMART (específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con tiempo definido) garantizan que el seguimiento sea orientado hacia resultados concretos y alcanzables.
- Compatible con la planificación de reuniones quincenales o mensuales, el formato asegura que cada indicador sea evaluado dentro de los tiempos establecidos.

Este instrumento será complementado con actas de reunión, donde se establecerán acuerdos y avances del proceso. Así mismo, se podrán establecer instrumentos adicionales una vez se definan los Kpis con cada empresa.



El instrumento cuenta con la siguiente estructura:

En la ilustración 1, se definen las metas o actividades clave que se llevarán a cabo para el proceso de cierre de brechas; por su parte en la ilustración 2, se identifican los datos que se irán retroalimentando según las reuniones de seguimiento y el plan de trabajo definido con las empresas de manera personalizada.

Ilustración 1: Definición de metas o actividades

EMPRESA		
	Metas Cierre de Brechas	KPIS
1		
2		
3		
4		
5		

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 2: Estructura de Seguimiento actividades/metás

Seguimiento Plan de Implementación Cierre de Brechas						
Meta 1	Fecha inicio:	Fecha final:				
Meta:						
Plan de Trabajo	Responsable	Fecha	Kpis	% Avance <small>De la actividad a la fecha Pueden usarse para seguimiento</small>	PESO% <small>De la actividad respecto a la meta</small>	
1				0%	20%	
2				0%	10%	
3				0%	5%	
4				0%	25%	
5				0%	20%	
6				0%	20%	
Total avances					100%	

Fuente: Elaboración propia

3.3 Establecer con cada una de las empresas el proceso de seguimiento.

3.3.1 Definir los indicadores de seguimiento para cada empresa.

A continuación, se presenta una propuesta de indicadores de seguimiento para cada una de las 15 empresas, diseñados con base en sus necesidades y objetivos identificados previamente en el diseño de la ruta crítica. Estos indicadores, estructurados bajo el enfoque SMART (específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con tiempo definido), servirán como herramientas para monitorear el progreso de las brechas identificadas. Una vez elaborada la propuesta, será presentada a la entidad encargada de realizar el acompañamiento esto con el objetivo de obtener su validación, asegurando que los indicadores sean pertinentes, realistas y alineados con las prioridades de cada una de las empresas, de cada acompañamiento realizado. Permitiendo así un seguimiento efectivo y ajustado a los contextos particulares a las empresas beneficiarias; posteriormente los indicadores se compartirán vía correo electrónico a cada empresa en el formato que será utilizado para realizar el seguimiento.

3.3.1.1 Propuesta de indicadores Escuela Didáctica SAS

Metas generales:

- Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.
- Diseñar una política de ciberseguridad para la protección de los datos de la empresa y sus clientes.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.

1. Progreso en la asistencia a las sesiones de formación:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre sistemas de gestión de proyectos, proveedores y clientes.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencia a las formaciones} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

2. Progreso en la asistencia a las sesiones de mentoría:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría
- Fórmula: $(\text{Número de asistencia a las mentorías} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

3. Documentación de procesos:

- Descripción: Porcentaje de avance en el documento con la aprobación de los procesos de gestión de proyectos, proveedores y clientes.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% del documento antes de abril de 2025.

4. Validación del proceso implementado:

- Descripción: Porcentaje de avance en la elaboración del Informe de desempeño del proceso, validado o con control de cambios.

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$



- Meta: Informe de desempeño diseñado en un 100% antes de abril de 2025.
5. Seguimiento a las sesiones del proyecto:
- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre sistemas de gestión de proyectos, proveedores y clientes.
 - Fórmula: $(\text{Número de asistencia a las formaciones} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
 - Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Meta 2: Diseñar una política de Ciberseguridad para la protección de los datos de la empresa y sus clientes.

1. Capacitación sobre riesgos de ciberseguridad:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre riesgos de ciberseguridad.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencia a las formaciones} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 80\%$.
- Meta: Alcanzar un 80% de asistencia antes de abril de 2025.

2. Identificación de información sensible:

- Descripción: Porcentaje de avance del informe con la identificación de la información sensible manejada por la empresa y los principales riesgos asociados.

- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% el informe con la identificación de la información sensible de la empresa antes de abril de 2025.

3. Asistencia a mentorías sobre herramientas de ciberseguridad:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría sobre herramientas de ciberseguridad.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencia a las mentorías} / \text{Total de sesiones de mentoría programadas}) \times 100 \geq 75\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos un 75% de asistencia antes de abril de 2025.

4. Diseño de la política de ciberseguridad:

- Descripción: Porcentaje de avance en la elaboración de un documento con la política de ciberseguridad para la empresa.

- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% del documento con la política de ciberseguridad para la empresa antes de abril de 2025.

3.3.1.2 Propuesta de indicadores Edentia

Meta general:

- Diseñar una estrategia de innovación en Edentia utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

Indicadores de rendimiento:

1. Progreso en el diseño de la estrategia de innovación:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento que contiene el protocolo con la estrategia de innovación.

- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% del diseño del documento que contiene el protocolo con la estrategia de innovación antes de abril de 2025.

2. Capacitación en metodologías de innovación:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta.

- Fórmula: (Número de asistencia a las formaciones / Total de sesiones programadas) x 100 >=70%.

- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

3. Asistencia a sesiones de mentoría:



- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría personalizadas para el diseño de la estrategia de innovación.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencia a las formaciones} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

4. Generación de ideas innovadoras:

- Descripción: Número de ideas generadas por taller utilizando técnicas de creatividad y metodologías de innovación.
- Fórmula: Conteo simple de ideas generadas por taller.
- Meta: Generar al menos 10 ideas por taller antes de abril de 2025.

5. Evaluación de viabilidad de ideas:

- Descripción: Porcentaje de ideas generadas que sean calificadas como viables en términos de mercado, tecnología y recursos.
- Fórmula: $(\text{Número de ideas viables} / \text{Total de ideas generadas}) \times 100 \geq 20\%$.
- Meta: Seleccionar al menos un 20% de ideas como viables antes de abril de 2025.

6. Diseño de prototipos:

- Descripción: Número de prototipos funcionales diseñados a partir de las ideas seleccionadas.
- Fórmula: Conteo simple de prototipos diseñados.
- Meta: Diseñar al menos un prototipo funcional antes de abril de 2025.

7. Seguimiento del proyecto:

- Descripción: Porcentaje de asistencia de participación a las sesiones de seguimiento programadas.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

3.3.1.3 Propuesta de indicadores Delphi Analytics SAS

Metas generales:

- Desarrollar y documentar una estrategia comercial de Delphi Analytics que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.
- Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.



Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Desarrollar y documentar una estrategia comercial de Delphi Analytics que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

1. Identificación de oportunidades de mercado y formulación de objetivos comerciales:

- Descripción: Porcentaje de avance en la identificación de oportunidades de mercado internacional y la formulación de objetivos comerciales documentados.

- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% del documento con los objetivos comerciales antes de abril de 2025.

2. Diseño y documentación del plan de acción:

- Descripción: Porcentaje de avance en la creación de un plan detallado para implementar los objetivos comerciales definidos.

- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% del diseño del plan antes de abril de 2025.

3. Capacitación en apertura de mercados internacionales:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación relacionadas con mercados internacionales.

- Fórmula: $(\text{Número de asistencias} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.

- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

4. Asistencia a sesiones de mentoría en mercados internacionales:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría personalizadas sobre mercados internacionales.

- Fórmula: $(\text{Número de asistencias} / \text{Total de mentorías programadas}) \times 100 \geq 70\%$.

- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

5. Seguimiento del proyecto:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento del proyecto.

- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Meta 2: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.

1. Capacitación en sistemas de gestión de proyectos:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre sistemas de gestión de proyectos, proveedores y clientes.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencias} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

2. Asistencia a mentorías personalizadas:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría relacionadas con la gestión de proyectos y clientes.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencias} / \text{Total de mentorías programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

3. Documentación de procesos de gestión:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño del documento que incluye los procesos de gestión de proyectos, proveedores y clientes.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% del documento antes de abril de 2025.

4. Validación del proceso implementado:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño del Informe de desempeño del proceso, validado o con control de cambios.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Informe de desempeño al 100% con el proceso validado o con control de cambios antes de abril de 2025.

5. Seguimiento del proyecto:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.



3.3.1.4 Propuesta de indicadores Proyi

Metas generales:

- Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.
- Diseñar y documentar una estrategia de innovación que se ajuste a las características de la empresa.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

1. Identificación de oportunidades de mercado:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento con los objetivos comerciales de la empresa.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Diseñar el 100% del documento con objetivos comerciales antes de abril de 2025.

2. Diseño del plan de acción comercial:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un plan detallado para implementar los objetivos comerciales.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Diseñar el 100% del plan de acción antes de abril de 2025.

3. Capacitación en apertura de mercados:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación relacionadas con la apertura de mercados.
- Fórmula: (Número de asistencias / Total de sesiones programadas) x 100 >=70%.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

4. Asistencia a mentorías:



- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría personalizadas para la identificación de nuevas oportunidades de mercado.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencias} / \text{Total de mentorías programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

5. Seguimiento del proyecto:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento del proyecto.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Meta 2: Diseñar y documentar una estrategia de innovación que se ajuste a las características de la empresa.

1. Progreso en el diseño de la estrategia de innovación:

- Descripción: Porcentaje de avance en el protocolo que define la estrategia de innovación.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el diseño del protocolo al 100% del antes de abril de 2025.

2. Capacitación en metodologías de innovación:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre metodologías como Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencias} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

3. Asistencia a mentorías personalizadas:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría relacionadas con el diseño de estrategias de innovación.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencias} / \text{Total de mentorías programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

4. Generación de ideas innovadoras:

- Descripción: Número de ideas innovadoras generadas por taller utilizando técnicas de creatividad y metodologías de innovación.
- Fórmula: Conteo simple de ideas generadas por taller.
- Meta: Generar al menos 10 ideas por taller antes de abril de 2025.



5. Evaluación de viabilidad de ideas:

- Descripción: Porcentaje de ideas generadas que sean calificadas como viables en términos de mercado, tecnología y recursos.
- Fórmula: $(\text{Número de ideas viables} / \text{Total de ideas generadas}) \times 100 \geq 20\%$.
- Meta: Seleccionar al menos un 20% de ideas como viables antes de abril de 2025.

6. Diseño de prototipos:

- Descripción: Número de prototipos funcionales diseñados a partir de las ideas seleccionadas.
- Fórmula: Conteo simple de prototipos diseñados.
- Meta: Diseñar al menos un prototipo funcional antes de abril de 2025.

7. Seguimiento del proyecto:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

3.3.1.5 Propuesta de indicadores HyO

Metas generales:

- Desarrollar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.
- Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Desarrollar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

1. Identificación de oportunidades de mercado:



- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento con la formulación de objetivos comerciales.
 - Fórmula:
$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$
 - Meta: Completar el 100% del documento de objetivos comerciales antes de abril de 2025.
2. Diseño del plan de acción comercial:
- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un plan detallado para implementar los objetivos comerciales.
 - Fórmula:
$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$
 - Meta: Diseñar el 100% del plan de acción antes de abril de 2025.
3. Capacitación en apertura de mercados:
- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación relacionadas con la apertura de mercados.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
 - Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.
4. Asistencia a mentorías:
- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría personalizadas para la identificación de nuevas oportunidades de mercado.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de mentorías programadas}) \times 100 \geq 70\%$
 - Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.
5. Seguimiento del proyecto:
- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento del proyecto.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
 - Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Meta 2: Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

1. Diseño de la estrategia de innovación:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño del protocolo que define la estrategia de innovación de la empresa.
- Fórmula

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Diseño del protocolo que define la estrategia de innovación de la empresa al 100% antes de abril de 2025.

2. Capacitación en metodologías de innovación:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre metodologías como Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

3. Asistencia a mentorías personalizadas:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría relacionadas con el diseño de estrategias de innovación.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

4. Generación de ideas innovadoras:

- Descripción: Número de ideas innovadoras generadas por taller utilizando técnicas de creatividad y metodologías de innovación.
- Fórmula: Conteo simple de ideas generadas por taller.
- Meta: Generar al menos 10 ideas por taller antes de abril de 2025.

5. Evaluación de viabilidad de ideas:

- Descripción: Porcentaje de ideas generadas que sean calificadas como viables en términos de mercado, tecnología y recursos.
- Fórmula: $(\text{Número de ideas viables} / \text{Total de ideas generadas}) \times 100 \geq 20\%$.
- Meta: Seleccionar al menos un 20% de ideas como viables antes de abril de 2025.

6. Diseño de prototipos:

- Descripción: Número de prototipos funcionales diseñados a partir de las ideas seleccionadas.
- Fórmula: Conteo simple de prototipos diseñados.
- Meta: Diseñar al menos un prototipo funcional antes de abril de 2025.

7. Seguimiento del proyecto:



- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

3.3.1.6 Propuesta de indicadores Ambientes Virtuales Punto Com Ltda

Metas generales:

- Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.
- Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.

1. Capacitación en sistemas de gestión de proyectos:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre sistemas de gestión de proyectos, proveedores y clientes.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

2. Asistencia a mentorías personalizadas:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría relacionadas con la gestión de proyectos y clientes.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

3. Documentación de procesos de gestión:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento que contenga los procesos de gestión de proyectos, proveedores y clientes.

- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% del documento que contiene los procesos de gestión de proyectos, proveedores y clientes antes de abril de 2025.

4. Validación del proceso implementado:

- Descripción: Porcentaje de avance del informe de desempeño de los procesos de gestión validados o con control de cambios.

- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Informe de desempeño de los procesos de gestión validados o con control de cambios al 100% antes de abril de 2025.

5. Seguimiento del proyecto:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.

- Fórmula: (Número de sesiones asistidas / Total de sesiones programadas) x 100 >=85%.

- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Meta 2: Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

1. Diseño de la estrategia de innovación:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño del protocolo que define la estrategia de innovación de la empresa.

- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Diseñar el 100% del protocolo con la estrategia de innovación antes de abril de 2025.

2. Capacitación en metodologías de innovación:



- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre metodologías como Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$
 - Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.
3. Asistencia a mentorías personalizadas:
- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría relacionadas con el diseño de estrategias de innovación.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
 - Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.
4. Generación de ideas innovadoras:
- Descripción: Número de ideas innovadoras generadas por taller utilizando técnicas de creatividad y metodologías de innovación.
 - Fórmula: Conteo simple de ideas generadas por taller.
 - Meta: Generar al menos 10 ideas por taller antes de abril de 2025.
5. Evaluación de viabilidad de ideas:
- Descripción: Porcentaje de ideas generadas que sean definidas como viables en términos de mercado, tecnología y recursos.
 - Fórmula: $(\text{Número de ideas viables} / \text{Total de ideas generadas}) \times 100 \geq 20\%$.
 - Meta: Seleccionar al menos un 20% de ideas como viables antes de abril de 2025.
6. Diseño de prototipos:
- Descripción: Número de prototipos funcionales diseñados a partir de las ideas seleccionadas.
 - Fórmula: Conteo simple de prototipos diseñados.
 - Meta: Diseñar al menos un prototipo funcional antes de abril de 2025.
7. Seguimiento del proyecto:
- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
 - Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

3.3.1.7 Propuesta de indicadores In Check Integral Solution SAS

Metas generales:

- Mejorar la eficiencia y efectividad de la empresa mediante la identificación y corrección de vacíos operativos, el fortalecimiento de la ciberseguridad, la mejora en la documentación, y la implementación de indicadores de crecimiento y rendimiento.
- Incrementar la capacidad de liderazgo y las habilidades de los empleados, garantizar su protección y seguridad, y adaptar las políticas y prácticas a un entorno de trabajo 100% remoto para asegurar un ambiente laboral eficiente y seguro.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Mejorar la eficiencia y efectividad de la empresa mediante la identificación y corrección de vacíos operativos, el fortalecimiento de la ciberseguridad, la mejora en la documentación, y la implementación de indicadores de crecimiento y rendimiento.

1. Identificación de vacíos operativos y áreas de mejora:

- Descripción: Porcentaje de avance en el análisis y elaboración del informe sobre vacíos operativos y áreas de mejora.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% del informe antes de abril de 2025.

2. Evaluación y mejora de la ciberseguridad:

- Descripción: Porcentaje de avance en el documento que contiene la evaluación de ciberseguridad, implementación de mejoras y formación del personal en buenas prácticas.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% del documento con la evaluación de ciberseguridad implementación de mejoras y formación del personal en buenas prácticas antes de abril de 2025.

3. Revisión y actualización de procedimientos documentales:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño del documento con la revisión y actualización de políticas, procesos y registros documentales.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% del documento con los procedimientos revisados y actualizados antes de abril de 2025.

Meta 2: Incrementar la capacidad de liderazgo y las habilidades de los empleados, garantizar su protección y seguridad, y adaptar las políticas y prácticas a un entorno de trabajo 100% remoto para asegurar un ambiente laboral eficiente y seguro.

1. Identificación de necesidades de liderazgo y habilidades:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento que contenga el análisis de necesidades de liderazgo y habilidades para identificar al menos tres áreas clave de desarrollo.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% del documento que contenga el análisis de necesidades de liderazgo y habilidades para identificar al menos tres áreas clave de desarrollo antes de abril de 2025.

2. Desarrollo e implementación de programas de capacitación:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento que contenga programas de capacitación en liderazgo y habilidades para empleados y líderes.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Diseño de un documento el 100% de los programas de capacitación en liderazgo y habilidades para empleados y líderes antes de agosto de 2025.

3.3.1.8 Propuesta de indicadores Triage SAS

Metas generales:

- Incrementar el reconocimiento global de la marca a través de una combinación de estrategias digitales y tradicionales, con un énfasis particular en mercados emergentes, y aprovechar el análisis de datos para maximizar el alcance y la efectividad de las campañas.
- Desarrollar y documentar una estrategia comercial de la empresa que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Incrementar el reconocimiento global de la marca a través de una combinación de estrategias digitales y tradicionales, con un énfasis particular en mercados emergentes, y aprovechar el análisis de datos para maximizar el alcance y la efectividad de las campañas.

1. Participación en formación sobre sistemas de gestión:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre sistemas de gestión de proveedores, clientes y operación administrativa para empresas TI-4.0.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

2. Asistencia a mentorías para reestructuración administrativa:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a sesiones de mentoría relacionadas con la reestructuración administrativa de la empresa, optimizando procesos de selección, evaluación y negociación.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

3. Creación de estrategia de marca integral:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento con la estrategia de marca integral que combine tácticas digitales y tradicionales adaptadas a mercados emergentes.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$
- Meta: Completar el 100% del documento antes de abril de 2025.

Meta 2: Desarrollar y documentar una estrategia comercial de la empresa que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

1. Identificación y análisis de oportunidades en mercados internacionales:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un informe con la identificación y análisis de oportunidades en al menos tres mercados internacionales clave, considerando demanda del mercado, competencia y barreras de entrada.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar al 100% el informe detallado con el análisis de los tres mercados antes de abril de 2025.



3.3.1.9 Propuesta de indicadores Weppa Cloud

Metas generales:

- Perfeccionar su estrategia para abarcar un mayor número de clientes potenciales.
- Asesoría para crear una estrategia que les permita no solo mejorar su gestión digital, sino también expandirse a través de la gestión comercial, incluyendo el manejo de remisiones nacionales y ofreciendo servicios a grupos empresariales.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Perfeccionar su estrategia para abarcar un mayor número de clientes potenciales.

1. Análisis interno de estrategias actuales:

- Descripción: Porcentaje de avance de un documento que contenga la identificación de al menos tres áreas de mejora en las estrategias actuales y alcance de clientes.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar en un 100% el documento con la identificación de las áreas de mejora de la empresa antes de abril de 2025.

2. Identificación de potenciales mercados:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento con la identificación de oportunidades en mercados potenciales para el desarrollo de la empresa.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar al 100% un documento con la identificación de oportunidades en mercados potenciales para el desarrollo de la empresa antes de abril de 2025.

3. Evaluación de la viabilidad de ideas:

- Descripción: Porcentaje de ideas generadas que son calificadas como viables en términos de mercado, tecnología y recursos necesarios.
- Fórmula: $(\text{Número de ideas viables} / \text{Total de ideas generadas}) \times 100 \geq 20\%$.
- Meta: Seleccionar al menos un 20% de las ideas generadas como viables antes de abril de 2025.

Meta 2: Asesoría para crear una estrategia que les permita no solo mejorar su gestión digital, sino también expandirse a través de la gestión comercial, incluyendo el manejo de remisiones nacionales y ofreciendo servicios a grupos empresariales.



1. Análisis de necesidades y objetivos:

- Descripción: Porcentaje de avance en la elaboración del informe de análisis de necesidades y objetivos específicos de la empresa.

- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el documento al 100% con el análisis de necesidades y objetivos específicos de la empresa antes de abril de 2025.

2. Diseño de un plan de expansión comercial:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un plan para expandir la gestión comercial, incluyendo estrategias para captar nuevos clientes y mejorar la venta de servicios.

- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% del diseño del plan de expansión antes de abril de 2025.

3.3.1.10 Propuesta de indicadores Ok Web S.A.S.

Metas generales:

- Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proveedores y clientes, junto con una reestructuración administrativa que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes. Además, optimizar los procesos administrativos internos para mejorar la eficiencia operativa de la empresa OK Web.
- Documentar la estrategia de innovación de Ok Web que incluya la identificación de oportunidades de innovación, la formulación de objetivos innovadores, la creación de un plan de implementación y la definición de métricas de éxito.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proveedores y clientes, junto con una reestructuración administrativa que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes. Además, optimizar los procesos administrativos internos para mejorar la eficiencia operativa de la empresa OK Web.



1. Capacitación en sistemas de gestión:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre sistemas de gestión de proveedores, clientes y operación administrativa.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

2. Asistencia a mentorías personalizadas:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría para la reestructuración administrativa y optimización de procesos operativos.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

3. Documentación de procesos administrativos:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento que contenga el diseño de los procesos administrativos y de gestión de proveedores.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% del diseño de un documento que contenga el diseño de los procesos administrativos y de gestión de proveedores antes de abril de 2025.

4. Implementación y seguimiento de procesos:

- Descripción: Porcentaje de avance del informe que contiene la validación de los procesos administrativos, o del control de cambios aplicados.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Informe de desempeño del proceso validado o con control de cambios antes de abril de 2025 en un 100%.

5. Seguimiento del proyecto:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento del proyecto.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100$
- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Meta 2: Documentar la estrategia de innovación de Ok Web que incluya la identificación de oportunidades de innovación, la formulación de objetivos innovadores, la creación de un plan de implementación, y la definición de métricas de éxito.



1. Documentación de la estrategia de innovación:

- Descripción: Porcentaje de avance en la elaboración de un documento que contenga la estrategia de innovación para la empresa.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% del diseño del documento que contiene la estrategia de innovación de la empresa antes de abril de 2025.

2. Asistencia a mentorías de innovación:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría para el diseño de la estrategia de innovación.
- Fórmula: (Número de sesiones asistidas / Total de sesiones programadas) x 100 >=70%.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

3. Seguimiento del proyecto:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento del proyecto.
- Fórmula: (Número de sesiones asistidas / Total de sesiones programadas) x 100 >=85%.
- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

3.3.1.11 Propuesta de indicadores Proyectos Y Soluciones Ti SAS

Metas generales:

- Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.
- Desarrollar y documentar una estrategia comercial de la empresa que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la

capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

1. Elaboración de un protocolo para la estrategia de innovación:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un protocolo con la estrategia de innovación de la empresa.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el diseño del protocolo en un 100% antes de abril de 2025.

2. Capacitación en metodologías de innovación:

- Descripción: Porcentaje de asistencia del equipo a las sesiones de formación sobre metodologías como Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta.
- Fórmula: (Número de sesiones asistidas / Total de sesiones programadas) x 100 >=70%.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

3. Asistencia a mentorías personalizadas:

- Descripción: Porcentaje de asistencia del equipo a las sesiones de mentoría sobre el diseño de estrategias de innovación.
- Fórmula: (Número de sesiones asistidas / Total de sesiones programadas) x 100 >=70%.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

4. Seguimiento del proyecto:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.
- Fórmula: (Número de sesiones asistidas / Total de sesiones programadas) x 100 >=85%.
- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Meta 2: Desarrollar y documentar una estrategia comercial de la empresa que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

1. Identificación de oportunidades de mercado internacional:

- Descripción: Porcentaje de avance en el documento que contiene la identificación y diseño de objetivos comerciales para al menos un mercado internacional.
- Fórmula:



$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% del documento que contiene la identificación y diseño de objetivos comerciales para al menos un mercado internacional antes de abril de 2025.

2. Diseño de un plan de acción comercial:

- Descripción: Porcentaje de avance en la elaboración de un plan de acción detallado para implementar los objetivos comerciales definidos.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% del plan de acción detallado antes de abril de 2025.

3. Capacitación en apertura de mercados internacionales:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación relacionadas con la apertura de mercados internacionales.
- Fórmula: (Número de sesiones asistidas / Total de sesiones programadas) x 100 >=70%.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

4. Asistencia a mentorías personalizadas:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a sesiones de mentoría sobre la identificación de oportunidades en nuevos mercados internacionales.
- Fórmula: (Número de sesiones asistidas / Total de sesiones programadas) x 100 >=70%.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

5. Seguimiento del proyecto:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.
- Fórmula: (Número de sesiones asistidas / Total de sesiones programadas) x 100 >=85%.
- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

3.3.1.12 Propuesta de indicadores Datosfera SAS

Metas generales:

- Obtener asesoría sobre mercados internacionales.
- Obtener mentoría en gerencia de proyectos e innovación.



Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Obtener asesoría sobre mercados internacionales

1. Identificación de oportunidades de mercado internacional:

- Descripción: Porcentaje de avance en la elaboración de un documento con la identificación y diseño de objetivos comerciales para al menos un mercado internacional.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% del documento con la identificación y diseño de objetivos comerciales para al menos un mercado internacional antes de abril de 2025.

2. Diseño de un plan de acción comercial:

- Descripción: Porcentaje de avance en la elaboración de un documento con el plan de acción detallado para implementar los objetivos comerciales definidos.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% del documento que contiene el plan de acción detallado para implementar los objetivos comerciales definidos antes de abril de 2025.

3. Capacitación en apertura de mercados:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación relacionadas con la apertura de mercados internacionales.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

4. Asistencia a mentorías personalizadas:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a sesiones de mentoría sobre la identificación de oportunidades en nuevos mercados internacionales.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

5. Seguimiento del proyecto:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.



- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Meta 2: Obtener mentoría en gerencia de proyectos e innovación

1. Elaboración de un protocolo para la estrategia de innovación:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un protocolo que contiene la estrategia de innovación a través de un protocolo aprobado.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el diseño del protocolo para la estrategia de innovación en un 100% antes de abril de 2025.

2. Capacitación en metodologías de innovación:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre metodologías como Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta.
- Fórmula: (Número de sesiones asistidas / Total de sesiones programadas) x 100 >=70%.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

3. Asistencia a mentorías personalizadas:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría sobre el diseño de estrategias de innovación.
- Fórmula: (Número de sesiones asistidas / Total de sesiones programadas) x 100 >=70%.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

4. Generación de ideas innovadoras:

- Descripción: Número de ideas innovadoras generadas por taller utilizando técnicas de creatividad y metodologías de innovación.
- Fórmula: Conteo simple de ideas generadas por taller.
- Meta: Generar al menos 10 ideas por taller antes de abril de 2025.

5. Evaluación de viabilidad de ideas:

- Descripción: Porcentaje de ideas generadas que sean definidas como viables en términos de mercado, tecnología y recursos.
- Fórmula: (Número de ideas viables / Total de ideas generadas) x 100 >=20%.
- Meta: Seleccionar al menos un 20% de ideas como viables antes de abril de 2025.



6. Diseño de prototipos:

- Descripción: Número de prototipos funcionales diseñados a partir de las ideas seleccionadas.
- Fórmula: Conteo simple de prototipos diseñados.
- Meta: Diseñar al menos un prototipo funcional antes de abril de 2025.

3.3.1.13 Propuesta de indicadores Gisruptivo

Metas generales:

- Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.
- Diseñar un protocolo para la gestión administrativa, legal y contable de la empresa para mejorar su operación.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

1. Identificación de oportunidades de mercado:

- Descripción: Porcentaje de avance en la elaboración de un documento con la identificación y documentación de objetivos comerciales para al menos un mercado.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% de un documento con la identificación y documentación de objetivos comerciales para al menos un mercado antes de abril de 2025.

2. Diseño del plan de acción comercial:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento con la definición de un plan de acción detallado para implementar los objetivos comerciales.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el diseño del plan de acción detallado en un 100% antes de abril de 2025.

3. Definición de estructura de precios:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento que contiene la definición y documentación de la estructura de precios para las suscripciones en el software.

- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% del documento que contiene la definición y documentación de la estructura de precios para las suscripciones en el software antes de abril de 2025.

4. Capacitación en apertura de mercados:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre apertura de mercados.

- Fórmula: (Número de sesiones asistidas / Total de sesiones programadas) x 100 >=70%.

- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

5. Asistencia a mentorías sobre mercados y precios:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría personalizadas sobre mercados y definición de precios.

- Fórmula: (Número de sesiones asistidas / Total de sesiones programadas) x 100 >=70%.

- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

6. Seguimiento del proyecto:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.

- Fórmula: (Número de sesiones asistidas / Total de sesiones programadas) x 100 >=85%.

- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Meta 2: Diseñar un protocolo para la gestión administrativa, legal y contable de la empresa para mejorar su operación.

1. Capacitación en gestión administrativa, legal y contable:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre gestión administrativa, legal y contable para empresas TI-4.0.

- Fórmula: (Número de sesiones asistidas / Total de sesiones programadas) x 100 >=70%.

- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

2. Asistencia a mentorías en reestructuración administrativa:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría personalizadas para diseñar un protocolo administrativo, legal y contable.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

3. Documentación de procesos administrativos:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento con la deficiencia de procesos administrativos, legales y financieros, según las experiencias previas.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% del diseño de un documento con la deficiencia de procesos administrativos, legales y financieros, según las experiencias previas antes de abril de 2025.

4. Implementación del protocolo diseñado:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño y validación de un protocolo con procesos administrativos, legales y financieros.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% del diseño de un protocolo con procesos administrativos, legales y financieros antes de abril de 2025.

5. Seguimiento del proyecto:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

3.3.1.14 Propuesta de indicadores Onyx Soft SAS

Metas generales:

- Desarrollar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

- Acceder a formación y mentoría personalizada especializada al equipo administrativo y financiero de Onyx Soft SAS sobre aspectos tributarios y legales de carácter nacional e internacional.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Desarrollar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

1. Identificación de oportunidades de mercado:

- Descripción: Porcentaje de avance en la elaboración de un documento que contiene la identificación y el diseño de objetivos comerciales para al menos un mercado.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% del documento que contiene la identificación y el diseño de objetivos comerciales para al menos un mercado antes de abril de 2025.

2. Diseño del plan de acción comercial:

- Descripción: Porcentaje de avance en la creación de un documento que contiene el plan de acción detallado para la implementación de los objetivos comerciales.
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar el 100% del documento que contiene el plan de acción detallado antes de abril de 2025.

3. Capacitación en apertura de mercados:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre apertura de mercados.
- Fórmula: (Número de sesiones asistidas / Total de sesiones programadas) x 100 >=70%.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

4. Asistencia a mentorías sobre mercados:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría personalizadas sobre mercados.
- Fórmula: (Número de sesiones asistidas / Total de sesiones programadas) x 100 >=70%.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.



5. Seguimiento del proyecto:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Meta 2: Acceder a formación y mentoría personalizada especializada al equipo administrativo y financiero de Onyx Soft SAS sobre aspectos tributarios y legales de carácter nacional e internacional.

1. Capacitación en aspectos tributarios:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre aspectos tributarios específicos, incluyendo beneficios fiscales y exportaciones.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

2. Asistencia a mentorías personalizadas:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría para estrategias tributarias y legales.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

3. Implementación de estrategias tributarias:

- Descripción: Porcentaje de avance del informe que de cuenta de por lo menos una estrategia tributaria aprendida y aplicada por la empresa
- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Informe de implementación de al menos una estrategia tributaria aprendida antes de abril de 2025 al 100%.

4. Seguimiento del proyecto:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

3.3.1.15 Propuesta de indicadores Yeminus

Basados en las brechas identificadas, intervenciones propuestas y avances reportados de la empresa; a continuación, se recomienda trabajar las siguientes metas e indicadores, a partir de esto se puede establecer una ruta crítica:

Metas generales:

- Establecer una cultura de innovación que fomente la generación sistemática de ideas innovadoras y la adaptación al mercado.
- Definir y ejecutar estrategias comerciales y de marketing para captar nuevos clientes y fidelizar a los existentes.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Establecer una cultura de innovación que fomente la generación sistemática de ideas innovadoras y la adaptación al mercado.

1. Realizar talleres avanzados de Design Thinking y Lean Start-Up:
 - Indicador de Desempeño: Número de talleres realizados.
 - Meta: Completar al menos 3 talleres antes de abril de 2025.
2. Crear un plan estratégico de innovación adaptado a las capacidades internas:
 - Indicador de Desempeño: Documento del plan estratégico de innovación aprobado.
 - Meta: Completar el 100% del plan antes de abril de 2025.
3. Lanzar dos pilotos de innovación basados en las propuestas generadas:
 - Indicador de Desempeño: Número de pilotos ejecutados.
 - Meta: Implementar 2 pilotos antes de abril de 2025.

Meta2: Definir y ejecutar estrategias comerciales y de marketing para captar nuevos clientes y fidelizar a los existentes.

1. Diseñar un plan comercial y de marketing integral:
 - Indicador de Desempeño: Documento del plan comercial y de marketing aprobado.
 - Meta: Completar el plan antes de abril de 2025
2. Ejecutar campañas piloto en canales digitales:
 - Indicador de Desempeño: Número de campañas digitales ejecutadas.
 - Meta: Realizar al menos 3 campañas piloto antes de abril de 2025.
3. Medir la efectividad de las campañas digitales y ajustar estrategias:
 - Indicador de Desempeño: Informe de resultados de las campañas.

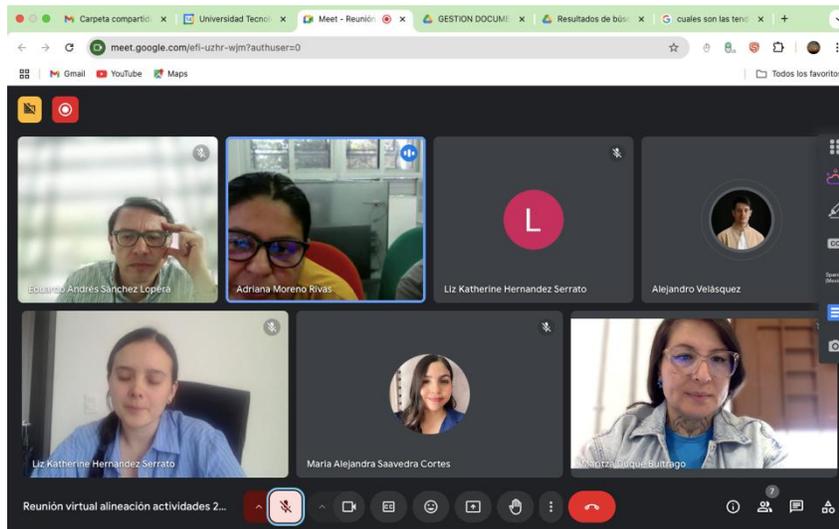


- Meta: Generar un informe antes de abril de 2025.

3.3.2 Coordinar con cada empresa el cronograma de seguimiento.

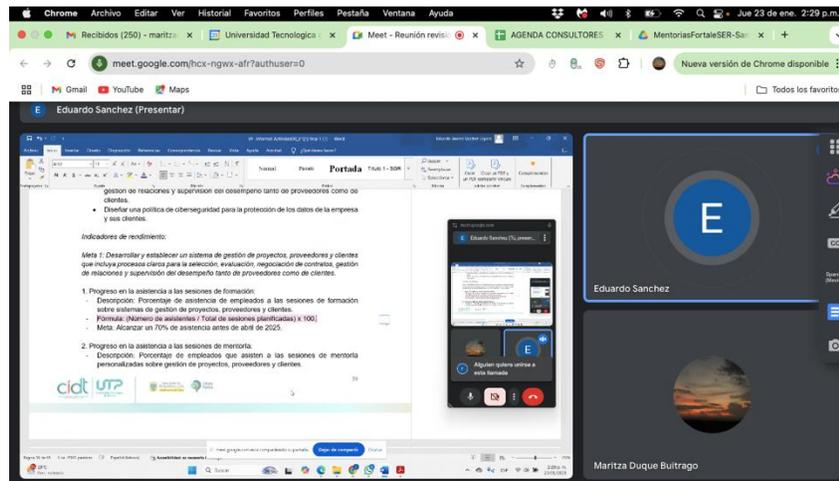
A continuación, se presenta el listado de indicadores de seguimiento para cada una de las 15 empresas, diseñados con base en sus necesidades y los objetivos identificados previamente a partir del diseño de la ruta crítica; estos indicadores fueron validados con el equipo de acompañamiento para la actividad 29, a través de la realización de dos reuniones realizadas los días 14 y 23 de enero del año en curso y las observaciones realizadas por ellos al informe 1 de la actividad 30 (Ver anexo 2) de cara a las temáticas que vienen trabajando con los emprendimientos en los procesos de formación y mentoría.

Ilustración 3: Reunión equipo de acompañamiento 14 de enero



Fuente propia

Ilustración 4: Reunión de validación indicadores líder actividad 29



Fuente propia

Posteriormente, estos indicadores fueron enviados a las empresas vía correo electrónico en el formato de seguimiento, el cual también incluye la propuesta de fechas para la realización de las reuniones de seguimiento (ver anexo 3). Si bien esta es una propuesta de trabajo, las fechas, los horarios y los indicadores están abiertos a cambios debido a situaciones externas el proyecto; en este caso, en los siguientes informes se presentaría el cronograma ejecutado evidenciando los cambios que se puedan presentar durante los meses de ejecución, en el anexo 4 se podrán observar las fechas programadas de forma general hasta el mes de abril.



3.3.2.1 Indicadores y fechas de seguimiento Escuela Didáctica SAS

Metas generales:

- Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.
- Diseñar una política de ciberseguridad para la protección de los datos de la empresa y sus clientes.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.

1. Progreso en la asistencia a las sesiones de formación:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre sistemas de gestión de proyectos, proveedores y clientes.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencia a las formaciones} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.

2. Progreso en la asistencia a las sesiones de mentoría:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría sobre gestión de proyectos, selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencia a las mentorías} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.

3. Protocolo con la definición de procesos de gestión de proyectos, proveedores y clientes:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un protocolo para la implementación de procesos de gestión de proyectos, proveedores y clientes (selección, evaluación, negociación, gestión de relaciones y supervisión).
- Fórmula:
$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$
- Meta: Completar el 100% del protocolo antes de abril de 2025.



4. Informe de desempeño del proceso validado o con control de cambios:

- Descripción: Porcentaje de avance en la elaboración del Informe de implementación del protocolo para la gestión de proyectos, proveedores y clientes, validado o con control de cambios.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Informe de desempeño diseñado en un 100% antes de abril de 2025.

5. Progreso en la asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento en la implementación de los procesos para la gestión de proyectos, proveedores y clientes.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencia a las formaciones} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Meta 2: Diseñar una política de Ciberseguridad para la protección de los datos de la empresa y sus clientes.

1. Progreso en la asistencia a las sesiones de formación sobre riesgos de ciberseguridad:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre riesgos de ciberseguridad.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencia a las formaciones} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 80\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos el 80% de asistencia antes de abril de 2025.

2. Informe con la identificación de la información sensible de la empresa:

- Descripción: Porcentaje de avance del informe con la identificación de la información sensible manejada por la empresa y los principales riesgos asociados.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el 100% el informe con la identificación de la información sensible de la empresa antes de abril de 2025.

3. Progreso en la asistencia a mentorías sobre herramientas de ciberseguridad:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría sobre herramientas de ciberseguridad.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencia a las mentorías} / \text{Total de sesiones de mentoría programadas}) \times 100 \geq 75\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos un 75% de asistencia antes de abril de 2025.

4. Documento con la política de ciberseguridad aprobada:

- Descripción: Porcentaje de avance en la elaboración de un documento con la política de ciberseguridad para la empresa.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el 100% del documento con la política de ciberseguridad para la empresa antes de abril de 2025.

Fechas de seguimiento:

Tabla 3: Fechas de seguimiento Escuela Didáctica SAS

Sesiones de Seguimiento /Iteraciones			
Sesión	Día	Hora	Completado
Sesión 1	4-feb	5:00pm	Completado
Sesión 2	18-feb	5:00pm	Completado
Sesión 3	4-mar	5:00pm	Completado
Sesión 4	18-mar	5:00pm	Completado
Sesión 5	1-abr	5:00pm	Completado

Fuente: Elaboración propia

3.3.2.2 Indicadores y fechas de seguimiento Edentia

Meta general:

- Diseñar una estrategia de innovación en Edentia utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

Indicadores de rendimiento:

1. Protocolo con la estrategia de innovación:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un protocolo que define la estrategia de innovación de la empresa.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el diseño del protocolo al 100% del antes de abril de 2025.



2. Progreso en la capacitación sobre metodologías de innovación:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre metodologías como Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencias} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.

3. Progreso en la asistencia a las sesiones de mentoría:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría relacionadas con el diseño de estrategias de innovación.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencias} / \text{Total de mentorías programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.

4. Número de ideas generadas por taller:

- Descripción: Número de ideas innovadoras generadas por taller utilizando técnicas de creatividad y metodologías de innovación.
- Fórmula: Conteo simple de ideas generadas por taller.
- Meta: Generar al menos 10 ideas por taller antes de abril de 2025.

5. Porcentaje de ideas viables seleccionadas:

- Descripción: Porcentaje de ideas generadas que sean calificadas como viables en términos de mercado, tecnología y recursos.
- Fórmula: $(\text{Número de ideas viables} / \text{Total de ideas generadas}) \times 100 \geq 20\%$.
- Meta: Seleccionar al menos un 20% de ideas como viables antes de abril de 2025.

6. Número de prototipos diseñados:

- Descripción: Número de prototipos funcionales diseñados a partir de las ideas seleccionadas.
- Fórmula: Conteo simple de prototipos diseñados.
- Meta: Diseñar al menos un prototipo funcional antes de abril de 2025.

7. Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Fechas de seguimiento:

Tabla 4: Fechas de seguimiento Edentia

Sesiones de Seguimiento /Iteraciones			
Sesión	Día	Hora	Completado
Sesión 1	5-feb	4:00pm	Completado
Sesión 2	19-feb	4:00pm	Completado
Sesión 3	5-mar	4:00pm	Completado
Sesión 4	19-mar	4:00pm	Completado

Fuente: Elaboración propia

3.3.2.3 Indicadores y fechas de seguimiento Delphi Analytics SAS

Metas generales:

- Desarrollar y documentar una estrategia comercial de Delphi Analytics que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.
- Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Desarrollar y documentar una estrategia comercial de Delphi Analytics que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

1. Identificación de oportunidades de mercado y formulación de objetivos comerciales:

- Descripción: Porcentaje de avance en la elaboración de un documento con la formulación de objetivos comerciales, respecto a la identificación de por lo menos un mercado internacional.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el 100% del documento con los objetivos comerciales antes de abril de 2025.

2. Documento con el plan de acción aprobado.:



- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un plan detallado para implementar los objetivos comerciales definidos.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el 100% del diseño del plan antes de abril de 2025.

3. Progreso en la asistencia a las sesiones de formación sobre apertura de mercados internacionales:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación relacionadas con mercados internacionales.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencias} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos un 70% de asistencia en la sesiones programadas antes de abril de 2025.

4. Progreso en la asistencia a las sesiones de mentoría sobre apertura de mercados internacionales:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría personalizadas sobre mercados internacionales.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencias} / \text{Total de mentorías programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos un 70% de asistencia en la sesiones programadas antes de abril de 2025.

5. Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento del proyecto.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos un 85% de asistencia en la sesiones programadas antes de abril de 2025.

Meta 2: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.

1. Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación en sistemas de gestión de proyectos:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre sistemas de gestión de proyectos, proveedores y clientes.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencias} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos un 70% de asistencia a las sesiones de formación antes de abril de 2025.



2. Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría relacionadas con la gestión de proyectos y clientes.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencias} / \text{Total de mentorías programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos un 70% de asistencia a las sesiones de mentoría antes de abril de 2025.

3. Protocolo con los procesos que incluye la gestión de procesos, proyectos, proveedores y clientes:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un protocolo que incluye la gestión de procesos, proyectos, proveedores y clientes.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Completar el 100% del protocolo antes de abril de 2025.

4. Informe de desempeño del proceso validado o con control de cambios:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño del Informe de desempeño de la implementación de procesos, validado o con control de cambios.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Informe de desempeño al 100% con el proceso validado o con control de cambios antes de abril de 2025.

5. Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Fechas de seguimiento:

Tabla 5: Fechas de seguimiento Delphi Analytics

Sesiones de Seguimiento / Iteraciones			
Sesión	Día	Hora	Completado
Sesión 1	5-feb	4:30pm	Completado
Sesión 2	19-feb	4:30pm	Completado
Sesión 3	5-mar	4:30pm	Completado
Sesión 4	19-mar	4:30pm	Completado
Sesión 5	2-abr	4:30pm	Completado

Fuente: Elaboración propia

3.3.2.4 Indicadores y fechas de seguimiento Proyi

Durante el año 2025 la empresa inició un proceso de reestructuración sobre su modelo de negocio, que incluye el cambio del producto que comercializarán. Por lo tanto, y a partir del proceso de acompañamiento que han recibido en el marco del proyecto, decidieron modificar las metas en torno a la ruta crítica y los indicadores. A continuación, se presenta esta información reestructurada según las necesidades de la empresa, que al igual que las metas anteriores, se encuentran enmarcadas en las necesidades identificadas durante el proceso de definición de brechas.

Metas generales:

- Diseñar y documentar la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de acción para su implementación.
- Diseñar y documentar un protocolo de innovación que se ajuste a las características de la empresa.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Diseñar y documentar la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de acción para su implementación.

1. Documento de objetivos comerciales aprobado:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento con los objetivos comerciales de la empresa a partir de la identificación de oportunidades de mercado.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Diseñar el 100% del documento con objetivos comerciales antes de abril de 2025.

2. Documento con el plan de acción aprobado.:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un plan para implementar los objetivos comerciales.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Diseñar el 100% del plan de acción antes de abril de 2025.

3. Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación en apertura de mercados:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación relacionadas con la apertura de mercados.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencias} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.

- Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.

4. Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría personalizadas para la identificación de nuevas oportunidades de mercado.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencias} / \text{Total de mentorías programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.

5. Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento del proyecto.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Meta 2: Diseñar y documentar un protocolo de innovación que se ajuste a las características de la empresa.

1. Progreso en el diseño del protocolo con la estrategia de innovación de la empresa:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un protocolo que define la estrategia de innovación de la empresa.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el diseño del protocolo al 100% del antes de abril de 2025.

2. Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría relacionadas con el diseño de estrategias de innovación.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencias} / \text{Total de mentorías programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.

3. Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Fechas de seguimiento:

Tabla 6: Fechas de seguimiento Proyi

Sesiones de Seguimiento /Iteraciones			
Sesión	Día	Hora	Completado
Sesión 1	5-feb	5:30pm	Completado
Sesión 2	19-feb	5:30pm	Completado
Sesión 3	5-mar	5:30pm	Completado
Sesión 4	19-mar	5:30pm	Completado

Fuente: Elaboración propia

3.3.2.5 Indicadores y fechas de seguimiento HyO

Metas generales:

- Desarrollar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.
- Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Desarrollar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

1. Documento de objetivos comerciales aprobado:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento con la formulación de objetivos comerciales, a partir de la identificación de oportunidades de mercado.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el 100% del documento de objetivos comerciales antes de abril de 2025.

2. Documento con el plan de acción aprobado:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un plan de acción para implementar los objetivos comerciales.
- Fórmula:

- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
 - Meta: Diseñar el 100% del plan de acción antes de abril de 2025.
3. Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre apertura de mercados:
- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación relacionadas con la apertura de mercados.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
 - Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.
4. Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría:
- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría personalizadas para la identificación de nuevas oportunidades de mercado.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de mentorías programadas}) \times 100 \geq 70\%$
 - Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.
5. Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta:
- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento del proyecto.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
 - Meta: Alcanzar por lo menos el 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Meta 2: Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

1. Progreso en el diseño del protocolo con la estrategia de innovación:
- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño del protocolo que define la estrategia de innovación de la empresa.
 - Fórmula:
 - **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
 - Meta: Diseño del protocolo que define la estrategia de innovación de la empresa al 100% antes de abril de 2025.
2. Porcentaje de asistencia en las sesiones de formación en metodologías de innovación:
- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre metodologías como Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta.



- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
 - Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.
3. Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría:
- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría relacionadas con el diseño de estrategias de innovación.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
 - Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.
4. Número de ideas generadas por taller:
- Descripción: Número de ideas innovadoras generadas por taller utilizando técnicas de creatividad y metodologías de innovación.
 - Fórmula: Conteo simple de ideas generadas por taller.
 - Meta: Generar al menos 10 ideas por taller antes de abril de 2025.
5. Porcentaje de ideas viables seleccionadas:
- Descripción: Porcentaje de ideas generadas que sean calificadas como viables en términos de mercado, tecnología y recursos.
 - Fórmula: $(\text{Número de ideas viables} / \text{Total de ideas generadas}) \times 100 \geq 20\%$.
 - Meta: Seleccionar al menos un 20% de ideas como viables antes de abril de 2025.
6. Número de prototipos diseñados:
- Descripción: Número de prototipos funcionales diseñados a partir de las ideas seleccionadas.
 - Fórmula: Conteo simple de prototipos diseñados.
 - Meta: Diseñar al menos un prototipo funcional antes de abril de 2025.
7. Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta:
- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
 - Meta: Alcanzar por lo menos el 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Fechas de seguimiento:

Tabla 7: Fechas de seguimiento HyO

Sesiones de Seguimiento /Iteraciones			
Sesión	Día	Hora	Completado
Sesión 1	4-feb	3:00pm	Completado
Sesión 2	18-feb	3:00pm	Completado
Sesión 3	4-mar	3:00pm	Completado
Sesión 4	18-mar	3:00pm	Completado

Fuente: Elaboración propia

3.3.2.6 Indicadores y fechas de seguimiento Ambientes Virtuales Punto Com Ltda

Metas generales:

- Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.
- Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.

1. Progreso en la asistencia a las sesiones de formación en torno al sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes.

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre sistemas de gestión de proyectos, proveedores y clientes, que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencia a las formaciones} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.

2. Progreso en la asistencia a las sesiones de mentoría en torno al sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes.

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría sobre gestión de proyectos, selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencia a las mentorías} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.

3. Protocolo con la definición de procesos de gestión de proyectos, proveedores y clientes:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un protocolo para la implementación de procesos de gestión de proyectos, proveedores y clientes (selección, evaluación, negociación, gestión de relaciones y supervisión).
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el 100% del protocolo antes de abril de 2025.

4. Informe de desempeño del proceso validado o con control de cambios:

- Descripción: Porcentaje de avance en la elaboración del Informe de implementación del protocolo para la gestión de proyectos, proveedores y clientes, validado o con control de cambios.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Informe de desempeño diseñado en un 100% antes de abril de 2025.

5. Progreso en la asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento en la implementación de los procesos para la gestión de proyectos, proveedores y clientes.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencia a las formaciones} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Meta 2: Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

1. Diseño de un protocolo con la estrategia de innovación:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño del protocolo que define la estrategia de innovación de la empresa.



- Fórmula:
 - **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
 - Meta: Diseño del protocolo que define la estrategia de innovación de la empresa al 100% antes de abril de 2025.
2. Porcentaje de asistencia en la capacitación en metodologías de innovación:
- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre metodologías como Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
 - Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.
3. Porcentaje de asistencia en las sesiones de mentoría:
- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría relacionadas con el diseño de estrategias de innovación.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
 - Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.
4. Número de ideas generadas por taller:
- Descripción: Número de ideas innovadoras generadas por taller utilizando técnicas de creatividad y metodologías de innovación.
 - Fórmula: Conteo simple de ideas generadas por taller.
 - Meta: Generar al menos 10 ideas por taller antes de abril de 2025.
5. Porcentaje de ideas viables seleccionadas:
- Descripción: Porcentaje de ideas generadas que sean calificadas como viables en términos de mercado, tecnología y recursos.
 - Fórmula: $(\text{Número de ideas viables} / \text{Total de ideas generadas}) \times 100 \geq 20\%$.
 - Meta: Seleccionar al menos un 20% de ideas como viables antes de abril de 2025.
6. Número de prototipos diseñados:
- Descripción: Número de prototipos funcionales diseñados a partir de las ideas seleccionadas.
 - Fórmula: Conteo simple de prototipos diseñados.
 - Meta: Diseñar al menos un prototipo funcional antes de abril de 2025.
7. Porcentaje de asistencia en las sesiones de seguimiento de la meta:
- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.

- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos el 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Fechas de seguimiento:

Tabla 8: Fechas de seguimiento Ambientes Virtuales Punto Com

Sesiones de Seguimiento /Iteraciones			
Sesión	Día	Hora	Completado
Sesión 1	6-feb	5:00pm	Completado
Sesión 2	20-feb	5:00pm	Completado
Sesión 3	6-mar	5:00pm	Completado
Sesión 4	20-mar	5:00pm	Completado
Sesión 5	3-abr	5:00pm	Completado

Elaboración: Fuente propia

3.3.2.7 Indicadores y fechas de seguimiento In Check Integral Solution SAS

Metas generales:

- Mejorar la eficiencia y efectividad de la empresa mediante la identificación y corrección de vacíos operativos, el fortalecimiento de la ciberseguridad, la mejora en la documentación, y la implementación de indicadores de crecimiento y rendimiento.
- Incrementar la capacidad de liderazgo y las habilidades de los empleados, garantizar su protección y seguridad, y adaptar las políticas y prácticas a un entorno de trabajo 100% remoto para asegurar un ambiente laboral eficiente y seguro.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Mejorar la eficiencia y efectividad de la empresa mediante la identificación y corrección de vacíos operativos, el fortalecimiento de la ciberseguridad, la mejora en la documentación, y la implementación de indicadores de crecimiento y rendimiento.

1. Informe con la identificación de vacíos operativos y áreas de mejora:

- Descripción: Porcentaje de avance en el análisis y elaboración del informe sobre vacíos operativos y áreas de mejora.
- Fórmula:



- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el 100% del informe antes de abril de 2025.

2. Porcentaje de avance con el informe de evaluación y mejora de la ciberseguridad:

- Descripción: Porcentaje de avance en el documento que contiene la evaluación de ciberseguridad, implementación de mejoras y formación del personal en buenas prácticas.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el 100% del documento con la evaluación de ciberseguridad implementación de mejoras y formación del personal en buenas prácticas antes de abril de 2025.

3. Documento con la revisión y actualización de procedimientos:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño del documento con la revisión y actualización de políticas, procesos y registros documentales.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el 100% del documento con los procedimientos revisados y actualizados antes de abril de 2025.

Meta 2: Incrementar la capacidad de liderazgo y las habilidades de los empleados, garantizar su protección y seguridad, y adaptar las políticas y prácticas a un entorno de trabajo 100% remoto para asegurar un ambiente laboral eficiente y seguro.

1. Documento con el análisis de las necesidades de desarrollo de liderazgo y habilidades de los empleados:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento que contenga el análisis de necesidades de liderazgo y habilidades para identificar al menos tres áreas clave de desarrollo.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el 100% del documento que contenga el análisis de necesidades de liderazgo y habilidades para identificar al menos tres áreas clave de desarrollo antes de abril de 2025.

2. Documento con el diseño de programas de capacitación en liderazgo y habilidades para empleados y líderes:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento que contenga programas de capacitación en liderazgo y habilidades para empleados y líderes.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Diseño de un documento el 100% de los programas de capacitación en liderazgo y habilidades para empleados y líderes antes de abril de 2025.

Fechas de seguimiento:

Tabla 9: Fechas de seguimiento In Check

Sesiones de Seguimiento /Iteraciones			
Sesión	Día	Hora	Completado
Sesión 1	6-feb	4:00pm	Completado
Sesión 2	20-feb	4:00pm	Completado
Sesión 3	6-mar	4:00pm	Completado

Fuente: Elaboración propia

3.3.2.8 Indicadores y fechas de seguimiento Triage SAS

Metas generales:

- Incrementar el reconocimiento global de la marca a través de una combinación de estrategias digitales y tradicionales, con un énfasis particular en mercados emergentes, y aprovechar el análisis de datos para maximizar el alcance y la efectividad de las campañas.
- Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Incrementar el reconocimiento global de la marca a través de una combinación de estrategias digitales y tradicionales, con un énfasis particular en mercados emergentes, y aprovechar el análisis de datos para maximizar el alcance y la efectividad de las campañas.

1. Porcentaje de asistencia en las sesiones de formación sobre sistemas de gestión:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre sistemas de gestión de proveedores, clientes y operación administrativa para empresas TI-4.0.

- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$
- Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.

2. Porcentaje de asistencia en las sesiones de mentoría y/o acompañamiento personalizado para la reestructuración administrativa de la empresa:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a sesiones de mentoría relacionadas con la reestructuración administrativa de la empresa, optimizando procesos de selección, evaluación y negociación.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$
- Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.

3. Documento con la estrategia de comunicaciones de la empresa:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento con la estrategia de comunicaciones de la empresa que incluya la identificación de oportunidades comerciales y de ventas.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar al 100% del documento con la estrategia de comunicaciones de la empresa que incluya la identificación de oportunidades comerciales y de ventas antes de abril de 2025.

Meta 2: Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

1. Porcentaje de avance en el diseño de un documento que contiene los objetivos comerciales de la empresa:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento con los objetivos comerciales de la empresa a partir de la identificación de oportunidades de mercado.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Diseñar el 100% del documento con objetivos comerciales antes de abril de 2025.

2. Documento con el plan de acción aprobado:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un plan para implementar los objetivos comerciales.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Diseñar el 100% del plan de acción antes de abril de 2025.

3. Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación en apertura de mercados:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación relacionadas con la apertura de mercados.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencias} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.

4. Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría personalizadas para la identificación de nuevas oportunidades de mercado.
- Fórmula: $(\text{Número de asistencias} / \text{Total de mentorías programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.

5. Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta que busca la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de acción.:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento del proyecto.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Fechas de seguimiento:

Tabla 10: Fechas de seguimiento Triage SAS

Sesiones de Seguimiento /Iteraciones			
Sesión	Día	Hora	Completado
Sesión 1	18-feb	11:00am	Completado
Sesión 2	4-mar	11:00am	Completado
Sesión 3	18-mar	11:00am	Completado

Fuente: Elaboración propia



3.3.2.9 Indicadores y fechas de seguimiento Weppa Cloud

Metas generales:

- Perfeccionar su estrategia para abarcar un mayor número de clientes potenciales.
- Asesoría para crear una estrategia que les permita no solo mejorar su gestión digital, sino también expandirse a través de la gestión comercial, incluyendo el manejo de remisiones nacionales y ofreciendo servicios a grupos empresariales.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Perfeccionar su estrategia para abarcar un mayor número de clientes potenciales.

1. Documento con el análisis interno de estrategias actuales:

- Descripción: Porcentaje de avance de un documento que contenga la identificación de al menos tres áreas de mejora en las estrategias actuales y alcance de clientes.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar en un 100% el documento con la identificación de las áreas de mejora de la empresa antes de abril de 2025.

2. Identificación de potenciales mercados:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento con la identificación de oportunidades en mercados potenciales para el desarrollo de la empresa.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar al 100% un documento con la identificación de oportunidades en mercados potenciales para el desarrollo de la empresa antes de abril de 2025.

3. Porcentaje de ideas viables seleccionadas:

- Descripción: Porcentaje de ideas generadas que son calificadas como viables en términos de mercado, tecnología y recursos necesarios.
- Fórmula: $(\text{Número de ideas viables} / \text{Total de ideas generadas}) \times 100 \geq 20\%$.
- Meta: Seleccionar al menos un 20% de las ideas generadas como viables antes de abril de 2025.

Meta 2: Asesoría para crear una estrategia que les permita no solo mejorar su gestión digital, sino también expandirse a través de la gestión comercial, incluyendo el manejo de remisiones nacionales y ofreciendo servicios a grupos empresariales.



1. Informe de análisis de necesidades y objetivos:

- Descripción: Porcentaje de avance en la elaboración del informe de análisis de necesidades y objetivos específicos de la empresa.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el documento al 100% con el análisis de necesidades y objetivos específicos de la empresa antes de abril de 2025.

2. Documento con el diseño del plan de expansión comercial:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un plan para expandir la gestión comercial, incluyendo estrategias para captar nuevos clientes y mejorar la venta de servicios.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el 100% del diseño del plan de expansión antes de abril de 2025.

Fechas de seguimiento:

Tabla 11: Fechas de seguimiento Weppa Cloud

Sesiones de Seguimiento /Iteraciones			
Sesión	Día	Hora	Completado
Sesión 1	6-feb	3:00pm	Completado
Sesión 2	20-feb	2:30pm	Completado
Sesión 3	6-mar	3:00pm	Completado
Sesión 4	20-mar	3:00pm	Completado

Fuente: Elaboración propia

3.3.2.10 Indicadores y fechas de seguimiento Ok Web S.A.S.

Metas generales:

- Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proveedores y clientes, junto con una reestructuración administrativa que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes. Además, optimizar los procesos administrativos internos para mejorar la eficiencia operativa de la empresa OK Web.
- Documentar la estrategia de innovación de Ok Web que incluya la identificación de oportunidades de innovación, la formulación de objetivos innovadores, la creación de un plan de implementación y la definición de métricas de éxito.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proveedores y clientes, junto con una reestructuración administrativa que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes. Además, optimizar los procesos administrativos internos para mejorar la eficiencia operativa de la empresa OK Web.

1. Porcentaje de asistencia en las sesiones de formación sobre sistemas de gestión de proveedores y clientes y de operación administrativa de empresas TI-4.0:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre sistemas de gestión de proveedores, clientes y operación administrativa.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

2. Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría para la reestructuración administrativa y optimización de procesos operativos.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

3. Protocolo con la definición de procesos de gestión de proyectos, proveedores y clientes:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento que contenga el protocolo con el diseño de los procesos administrativos y de gestión de proveedores.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance** (%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el 100% del diseño de un documento que contenga el diseño de los procesos administrativos y de gestión de proveedores antes de abril de 2025.

4. Informe de desempeño del proceso validado o con control de cambios:

- Descripción: Porcentaje de avance del informe que contiene la validación de los procesos administrativos, o del control de cambios aplicados.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance** (%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Informe de desempeño del proceso validado o con control de cambios antes de abril de 2025 en un 100%.

5. Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento a la meta:
- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento del proyecto.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100$.
 - Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Meta 2: Documentar la estrategia de innovación de Ok Web que incluya la identificación de oportunidades de innovación, la formulación de objetivos innovadores, la creación de un plan de implementación, y la definición de métricas de éxito.

1. Protocolo con la estrategia de innovación de la empresa:
- Descripción: Porcentaje de avance en la elaboración de un protocolo que contenga la estrategia de innovación para la empresa.
 - Fórmula:
 - **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
 - Meta: Completar el 100% del diseño del protocolo que contiene la estrategia de innovación de la empresa antes de abril de 2025.

2. Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría:
- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría para el diseño de la estrategia de innovación.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
 - Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

3. Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta que busca documentar la estrategia de innovación de Ok Web:
- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento del proyecto.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
 - Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Fecha de seguimiento:

Tabla 12: Fechas de seguimiento OK Web

Sesiones de Seguimiento /Iteraciones			
Sesión	Día	Hora	Completado
Sesión 1	7-feb	3:00pm	Completado
Sesión 2	21-feb	3:00pm	Completado
Sesión 3	7-mar	3:00pm	Completado

Fuente: Elaboración propia

3.3.2.11 Indicadores y fechas de seguimiento Proyectos Y Soluciones Ti SAS

Metas generales:

- Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.
- Desarrollar y documentar una estrategia comercial de la empresa que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

1. Documento con el protocolo que define la estrategia de innovación de la empresa.:
 - Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un protocolo con la estrategia de innovación de la empresa.
 - Fórmula:
 - **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
 - Meta: Completar el diseño del protocolo en un 100% antes de abril de 2025.
2. Porcentaje de asistencia en las sesiones de capacitación en metodologías de innovación:
 - Descripción: Porcentaje de asistencia del equipo a las sesiones de formación sobre metodologías como Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
 - Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.
3. Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría:
 - Descripción: Porcentaje de asistencia del equipo a las sesiones de mentoría sobre el diseño de estrategias de innovación.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
 - Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

4. Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Meta 2: Desarrollar y documentar una estrategia comercial de la empresa que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

1. Documento de objetivos comerciales aprobado:

- Descripción: Porcentaje de avance en el documento que contiene la identificación y diseño de objetivos comerciales para al menos un mercado internacional.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el 100% del documento que contiene la identificación y diseño de objetivos comerciales para al menos un mercado internacional antes de abril de 2025.

2. Documento con el plan de acción aprobado:

- Descripción: Porcentaje de avance en la elaboración de un plan de acción para implementar los objetivos comerciales definidos.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el 100% del plan de acción detallado antes de abril de 2025.

3. Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre apertura de mercados internacionales:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación relacionadas con la apertura de mercados internacionales.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia a las sesiones de formación antes de abril de 2025.

4. Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a sesiones de mentoría sobre la identificación de oportunidades en nuevos mercados internacionales.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.

- Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia a las sesiones de mentoría antes de abril de 2025.

5. Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos el 85% de asistencia a las sesiones de seguimiento antes de abril de 2025.

Fechas de seguimiento:

Tabla 13: Fechas de seguimiento Proyectos y Soluciones TI

Sesiones de Seguimiento /Iteraciones			
Sesión	Día	Hora	Completado
Sesión 1	13-feb	3:00pm	Completado
Sesión 2	27-feb	3:00pm	Completado
Sesión 3	13-mar	3:00pm	Completado
Sesión 4	27-mar	3:00pm	Completado

Fuente: Elaboración propia

3.3.2.12 Indicadores y fechas de seguimiento Datosfera SAS

Metas generales:

- *Obtener asesoría sobre mercados internacionales.*
- *Obtener mentoría en gerencia de proyectos e innovación.*

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Obtener asesoría sobre mercados internacionales

1. Documento de objetivos comerciales aprobado:

- Descripción: Porcentaje de avance en el documento que contiene la identificación y diseño de objetivos comerciales para al menos un mercado internacional.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el 100% del documento que contiene la identificación y diseño de objetivos comerciales para al menos un mercado internacional antes de abril de 2025.



2. Documento con el plan de acción aprobado:

- Descripción: Porcentaje de avance en la elaboración de un plan de acción para implementar los objetivos comerciales definidos.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el 100% del plan de acción detallado antes de abril de 2025.

3. Porcentaje de asistencia en la capacitación en apertura de mercados internacionales:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación relacionadas con la apertura de mercados internacionales.
- Fórmula: (Número de sesiones asistidas / Total de sesiones programadas) x 100 >=70%.
- Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia a las sesiones de formación antes de abril de 2025.

4. Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a sesiones de mentoría sobre la identificación de oportunidades en nuevos mercados internacionales.
- Fórmula: (Número de sesiones asistidas / Total de sesiones programadas) x 100 >=70%.
- Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia a las sesiones de mentoría antes de abril de 2025.

5. Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.
- Fórmula: (Número de sesiones asistidas / Total de sesiones programadas) x 100 >=85%.
- Meta: Alcanzar por lo menos el 85% de asistencia a las sesiones de seguimiento antes de abril de 2025.

Meta 2: Obtener mentoría en gerencia de proyectos e innovación

1. Diseño del protocolo con la estrategia de innovación:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento que contiene el protocolo con la estrategia de innovación.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el 100% del diseño del documento que contiene el protocolo con la estrategia de innovación antes de abril de 2025.

2. Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación en metodologías de innovación:
 - Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
 - Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.

3. Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría:
 - Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría personalizadas para el diseño de la estrategia de innovación.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
 - Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.

4. Número de ideas generadas por taller:
 - Descripción: Número de ideas generadas por taller utilizando técnicas de creatividad y metodologías de innovación.
 - Fórmula: Conteo simple de ideas generadas por taller.
 - Meta: Generar al menos 10 ideas por taller antes de abril de 2025.

5. Porcentaje de ideas viables seleccionadas:
 - Descripción: Porcentaje de ideas generadas que sean calificadas como viables en términos de mercado, tecnología y recursos.
 - Fórmula: $(\text{Número de ideas viables} / \text{Total de ideas generadas}) \times 100 \geq 0.20$
 - Meta: Seleccionar al menos un 20% de ideas como viables antes de abril de 2025.

6. Número de prototipos diseñados:
 - Descripción: Número de prototipos funcionales diseñados a partir de las ideas seleccionadas.
 - Fórmula: Conteo simple de prototipos diseñados.
 - Meta: Diseñar al menos un prototipo funcional antes de abril de 2025.

Fechas de seguimiento:

Tabla 14: Fechas de seguimiento Datosfera

Sesiones de Seguimiento /Iteraciones			
Sesión	Día	Hora	Completado
Sesión 1	13-feb	4:00pm	Completado
Sesión 2	27-feb	4:00pm	Completado
Sesión 3	13-mar	4:00pm	Completado



Sesión 4	27-mar	4:00pm	Completado
----------	--------	--------	------------

Fuente:Elaboración propia

3.3.1.13 Indicadores y fechas de seguimiento Gisruptivo

Metas generales:

- Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.
- Diseñar un protocolo para la gestión administrativa, legal y contable de la empresa para mejorar su operación.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

1. Documento de objetivos comerciales aprobado:

- Descripción: Porcentaje de avance en la elaboración de un documento con la identificación y documentación de objetivos comerciales para al menos un mercado.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el 100% de un documento con la identificación y documentación de objetivos comerciales para al menos un mercado antes de abril de 2025.

2. Documento con el plan de acción detallado aprobado:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento con la definición de un plan de acción para implementar los objetivos comerciales.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el diseño del plan de acción detallado en un 100% antes de abril de 2025.

3. Documento con la estructura de precios para el software:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento que contiene la definición y documentación de la estructura de precios para las suscripciones en el software.

- Fórmula:
 - **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
 - Meta: Completar el 100% del documento que contiene la definición y documentación de la estructura de precios para las suscripciones en el software antes de abril de 2025.
4. Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación en apertura de mercados:
- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre apertura de mercados.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
 - Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.
5. Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría sobre mercados y precios:
- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría personalizadas sobre mercados y definición de precios.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
 - Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.
6. Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta que busca trabajar el componente de apertura de mercados:
- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
 - Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.

Meta 2: Diseñar un protocolo para la gestión administrativa, legal y contable de la empresa para mejorar su operación.

1. Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación en gestión administrativa, legal y contable:
- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre gestión administrativa, legal y contable para empresas TI-4.0.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
 - Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

2. Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría en reestructuración administrativa:
 - Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría personalizadas para diseñar un protocolo administrativo, legal y contable.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
 - Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.
3. Documento con la definición de procesos administrativos, legales y financieros:
 - Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un documento con la definición de procesos administrativos, legales y financieros, según las experiencias previas.
 - Fórmula:
 - **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
 - Meta: Completar el 100% del diseño de un documento con la definición de procesos administrativos, legales y financieros, según las experiencias previas antes de abril de 2025.
4. Informe de desempeño del proceso validado o con control de cambios sobre procesos administrativos, legales y financieros:
 - Descripción: Porcentaje de avance en el diseño y validación de un protocolo con procesos administrativos, legales y financieros.
 - Fórmula:
 - **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
 - Meta: Completar el 100% del diseño de un protocolo con procesos administrativos, legales y financieros antes de abril de 2025.
5. Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta:
 - Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
 - Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Fechas de seguimiento:

Tabla 15: Fechas de seguimiento Gisruptivo

Sesiones de Seguimiento /Iteraciones			
Sesión	Día	Hora	Completado
Sesión 1	27-feb	5:00pm	Completado
Sesión 2	07-mar	4:00pm	Completado
Sesión 3	13-mar	5:00pm	Completado
Sesión 4	27-mar	5:00pm	Completado

Fuente: Elaboración propia

3.3.2.14 Indicadores y fechas de seguimiento Onyx Soft SAS

Metas generales:

- Desarrollar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.
- Acceder a formación y mentoría personalizada especializada al equipo administrativo y financiero de Onyx Soft SAS sobre aspectos tributarios y legales de carácter nacional e internacional.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Desarrollar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

1. Documento de objetivos comerciales aprobado:

- Descripción: Porcentaje de avance en la elaboración de un documento que contiene la identificación y el diseño de objetivos comerciales para al menos un mercado.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el 100% del documento que contiene la identificación y el diseño de objetivos comerciales para al menos un mercado antes de abril de 2025.

2. Documento con el plan de acción aprobado:

- Descripción: Porcentaje de avance en la creación de un documento que contiene el plan de acción para la implementación de los objetivos comerciales.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance**(%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el 100% del documento que contiene el plan de acción antes de abril de 2025.

3. Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre apertura de mercados:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre apertura de mercados.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.



4. Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría personalizadas sobre mercados.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.

5. Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos el 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Meta 2: Acceder a formación y mentoría personalizada especializada al equipo administrativo y financiero de Onyx Soft SAS sobre aspectos tributarios y legales de carácter nacional e internacional.

1. Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación en aspectos tributarios:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre aspectos tributarios específicos, incluyendo beneficios fiscales y exportaciones.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.

2. Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría para estrategias tributarias y legales.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
- Meta: Alcanzar un 70% de asistencia antes de abril de 2025.

3. Informe con las estrategias tributarias implementadas:

- Descripción: Porcentaje de avance del informe que dé cuenta de por lo menos una estrategia tributaria aprendida y aplicada por la empresa.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance** (%) = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Informe de implementación de al menos una estrategia tributaria aprendida antes de abril de 2025 al 100%.

4. Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
- Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Fechas de seguimiento:

Tabla 16: Fechas de seguimiento Onyx Soft

Sesiones de Seguimiento /Iteraciones			
Sesión	Día	Hora	Completado
Sesión 1	14-feb	3:00pm	Completado
Sesión 2	28-feb	3:00pm	Completado
Sesión 3	14-mar	3:00pm	Completado

Fuente: Elaboración propia

3.3.2.15 Indicadores y fechas de seguimiento Yeminus

Basados en las brechas identificadas, intervenciones propuestas y avances reportados de la empresa; a continuación, se recomienda trabajar las siguientes metas e indicadores, a partir de esto se puede establecer una ruta crítica:

Metas generales:

- Establecer una cultura de innovación que fomente la generación sistemática de ideas innovadoras y la adaptación al mercado.
- Definir y ejecutar estrategias comerciales y de marketing para captar nuevos clientes y fidelizar a los existentes.

Indicadores de rendimiento:

Meta 1: Establecer una cultura de innovación que fomente la generación sistemática de ideas innovadoras y la adaptación al mercado.

1. Diseñar un protocolo que permita definir una estrategia de innovación para la empresa:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño de un protocolo que define la estrategia de innovación de la empresa.
- Fórmula:
- **Porcentaje de avance (%)** = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar el diseño del protocolo al 100% del antes de abril de 2025.

2. Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación en metodologías de innovación:
 - Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre metodologías como Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta.
 - Fórmula: $(\text{Número de asistencias} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
 - Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.
3. Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría:
 - Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría relacionadas con el diseño de estrategias de innovación.
 - Fórmula: $(\text{Número de asistencias} / \text{Total de mentorías programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
 - Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.
4. Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta que busca establecer una cultura de innovación en la empresa:
 - Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
 - Meta: Alcanzar un 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Meta2: Definir y ejecutar estrategias comerciales y de marketing digital para captar nuevos clientes y fidelizar a los existentes.

1. Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación en gestión comercial y marketing digital:
 - Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre gestión comercial y marketing digital.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
 - Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025
2. Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría:
 - Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría personalizadas sobre gestión comercial y marketing digital.
 - Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.
 - Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.
3. Documento que contiene una estrategia de marketing digital:
 - Descripción: Porcentaje de avance en el diseño del documento que contiene la estrategia de marketing digital.
 - Fórmula:

- **Porcentaje de avance (%)** = $\left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$
- Meta: Completar en un 100% el diseño de la estrategia antes de abril de 2025.

4. Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.
- Meta: Alcanzar por lo menos el 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Fechas de seguimiento:

Tabla 17: Fechas de seguimiento Yeminus

Sesiones de Seguimiento /Iteraciones			
Sesión	Día	Hora	Completado
Sesión 1	14-feb	4:00pm	Completado
Sesión 2	28-feb	4:00pm	Completado
Sesión 3	14-mar	4:00pm	Completado
Sesión 4	28-mar	4:00pm	Completado
Sesión 5	11-abr	4:00pm	Completado

Fuente: Elaboración propia

3.3.2.16 Indicadores y fechas de seguimiento Yeminus Cambios propuestos por la empresa

Meta general:

Durante las conversaciones con la empresaria de la empresa Yeminus, se determinó realizar una serie de modificaciones en la ruta crítica propuesta y las fechas de seguimiento; esto conforme a las actividades de interés de la empresa y la orientación que se está llevando a cabo a partir del programa de acompañamiento, a continuación se presenta la meta y actividades ajustadas (Ver anexo 5: Propuesta de Indicadores definidos y fechas para el seguimiento de Yeminus):

Meta: Definir y ejecutar estrategias comerciales y de marketing para captar nuevos clientes y fidelizar a los existentes.

- Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría
- Descripción: Asistencia a mentorías sobre: Revisión Rápida y Optimización de Canales Actuales, Revisión y Mejora de Embudos Existentes, Optimización de la Conversión y Cierre y Potenciación del Seguimiento y la Retroalimentación y Marketing Digital.
- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 70\%$.

- Meta: Alcanzar por lo menos el 70% de asistencia antes de abril de 2025.

2. Documento que contiene el plan de marketing digital ajustado a las necesidades de la empresa:

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño del documento que contiene la estrategia de marketing digital de la empresa.

- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar en un 100% el diseño del plan de marketing antes de abril de 2025.

3. Documento que contiene un plan de acción para las mejoras de optimización de ventas y un documento con recomendaciones para optimizarlos.

- Descripción: Porcentaje de avance en el diseño del plan de acción y de recomendaciones para la optimización de ventas.

- Fórmula:

$$\text{Porcentaje de avance}(\%) = \left(\frac{\text{Total de iteraciones realizadas}}{\text{Total de iteraciones requeridas}} \right) \times 100 = 100\%$$

- Meta: Completar en un 100% el diseño del plan de acción antes de abril de 2025.

4. Participar de las sesiones de seguimiento de la meta para ejecutar estrategias comerciales:

- Descripción: Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento programadas para ejecutar estrategias comerciales.

- Fórmula: $(\text{Número de sesiones asistidas} / \text{Total de sesiones programadas}) \times 100 \geq 85\%$.

- Meta: Alcanzar por lo menos el 85% de asistencia antes de abril de 2025.

Tabla 18: Fechas de seguimiento Yeminus aprobado por la empresa

Sesiones de Seguimiento /Iteraciones			
Sesión	Día	Hora	Completado
Sesión 1	14-feb	4:00pm	Completado
Sesión 3	14-mar	4:00pm	Completado

Fuente: Elaboración propia

3.4 Ejecutar el plan de seguimiento de cierre de brechas a las 15 empresas

3.4.1 Realizar reuniones periódicas para el seguimiento de la apropiación de las acciones de cierre de brechas de las 15 empresas.

Para garantizar el seguimiento y la apropiación de las acciones de cierre de brechas en las 15 empresas, se han llevado a cabo hasta dos reuniones periódicas. Si bien las fechas fueron previamente acordadas con cada empresa, en algunos casos se han presentado modificaciones debido a situaciones externas a la actividad. Cada reunión de seguimiento se ha llevado a cabo de manera virtual a través de la plataforma Meet, en cada reunión se realiza el registro de avance de cada actividad en el instrumento diseñado para este fin, y posteriormente se válida a partir de las evidencias de la actividad de acompañamiento.

En el apartado, se presenta la información recopilada en cada una de las reuniones, las cuales pueden incluir: Actividades realizadas en el marco de la actividad 29, porcentaje de avance, observaciones realizadas por las empresas, soporte fotográfico de la sesión, porcentaje de avance total de la actividad y los anexos de cada reunión, los cuales corresponden al acta de reunión y al instrumento de seguimiento de la actividad.

En la revisión correspondiente a cada empresa, se incluirán tablas que presentan el avance general de cada una de las metas (con la sumatoria de los porcentajes de las actividades realizadas para cada reunión), así como la información de las actividades que registran algún tipo de avance en la ejecución, esta información es acumulativa para cada mes.

3.4.1.1 Reunión periódica N°1 para el seguimiento de la apropiación de las acciones de cierre de brechas de las 15 empresas.

El objetivo para las reuniones de seguimiento en su primera iteración se enfocó en revisar y validar el avance de las empresas en la implementación de las actividades definidas dentro del proceso de cierre de brechas del proyecto "Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 en Risaralda", mediante la presentación de la actividad N°30, el análisis del progreso en la ruta crítica, la evaluación de los instrumentos de medición, y la definición de los compromisos y tareas para el próximo encuentro.

A continuación, se presenta el listado de las empresas beneficiarias que participaron de las reuniones de seguimiento, en este orden se presentará la información sobre las reuniones periódicas realizadas.



Tabla 19: Empresas que participaron de las sesiones de seguimiento iteración Nª1

ID	Empresa
1	Escuela Didáctica SAS
2	Edentia
3	Delphi Analytics SAS
4	Proyi
5	HyO
6	Ambientes Virtuales Punto Com Ltda
7	Triage SAS
8	Weppa Cloud
9	Ok Web S.A.S.
10	Proyectos Y Soluciones Ti SAS
11	Datosfera SAS
12	Gisruptivo
13	Onyx Soft SAS
14	Yeminus
15	In Check SAS.

Reunión periódica Nª 1 Escuela Didáctica

Fecha: 04/02/2025

Durante la sesión de seguimiento que se realiza de modo virtual a través de la herramienta Meet, se presenta la actividad Nª30, que tiene como objetivo acompañar en la implementación de las estrategias y procesos definidos en etapas previas al interior de las 15 empresas seleccionadas para el proceso de cierre de brechas en el marco del proyecto: Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de RISARALDA.

En este punto se realiza la revisión de la ruta crítica de la empresa incluyendo los siguientes puntos:

- *Presentación de la actividad:*
 - Indicadores definidos para el proceso de seguimiento de la empresa
 - Instrumento de medición para evaluar el progreso de la empresa en torno a cada actividad propuesta para el cumplimiento de las metas.
 - Validación del cronograma para las reuniones de seguimiento.

Frente a los componentes presentados la empresa no manifiesta intención de modificación.

- *Seguimiento N°1 ruta crítica empresa:*

Durante la reunión se consulta al emprendedor sobre el trabajo realizado hasta la fecha en torno a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de las metas propuestas en el diseño de la ruta crítica; frente a esto, el emprendedor manifiesta que iniciaron su proceso de mentoría a través de metodologías ágiles a través de 3 sesiones programadas. Posteriormente, se realiza una revisión sobre el avance que se presenta en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de cada meta, que para el primer seguimiento el avance total para las metas corresponde a:

Tabla 20: Porcentaje de avance total iteración 1 Escuela Didáctica

Nº	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.	44%
Meta 2	Diseñar una política de Ciberseguridad para la protección de los datos de la empresa y sus clientes	0%

Elaboración Propia

En la tabla que se presenta a continuación, se evidencia las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una.

Meta 1: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.

Tabla 21: Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 Escuela Didáctica

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta N1	Observaciones
Participar en un programa de formación sobre sistemas de gestión proyectos, proveedores y clientes para las empresas TI-4.0.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la

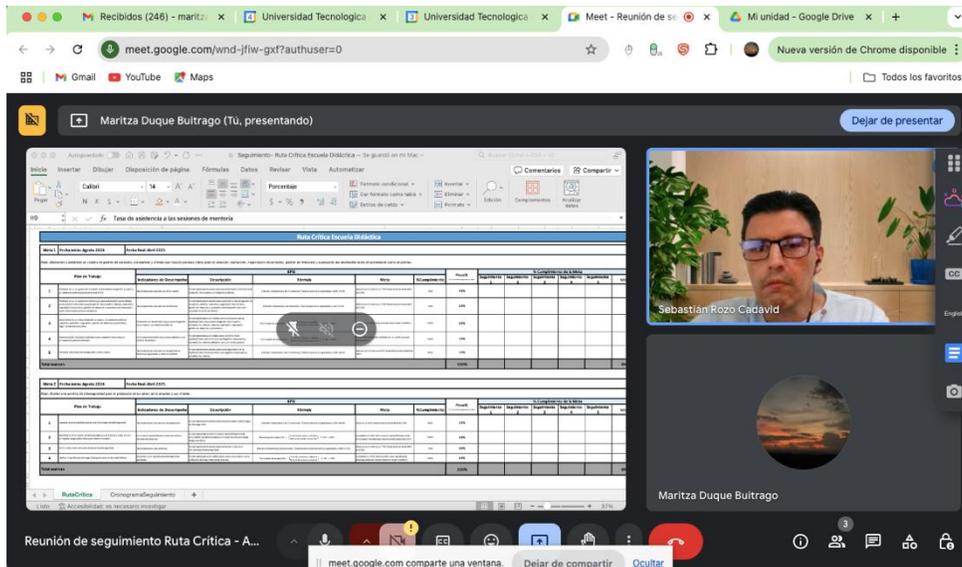


<p>personalizado que incluya procesos claros para la gestión de proyectos, selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.</p>		<p>actividad 29. Estas fueron validadas.</p>
<p>Participar de las sesiones de seguimiento del proyecto.</p>	<p>20%</p>	<p>Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su primera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.</p>

Fuente: Elaboración Propia

Ver anexo 6: Evidencias reunión de seguimiento N1 Escuela Didáctica

Ilustración 5: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 Escuela Didáctica



Fuente propia



Reunión periódica N° 1 Edentia

Fecha: 05/02/2025

Durante la sesión de seguimiento que se realiza de modo virtual a través de la herramienta Meet, se presenta la actividad N°30, que tiene como objetivo acompañar en la implementación de las estrategias y procesos definidos en etapas previas al interior de las 15 empresas seleccionadas para el proceso de cierre de brechas en el marco del proyecto: Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de RISARALDA. En este punto se realiza la revisión de la ruta crítica de la empresa incluyendo los siguientes puntos:

- *Presentación de la actividad:*
 - Indicadores definidos para el proceso de seguimiento de la empresa
 - Instrumento de medición para evaluar el progreso de la empresa en torno a cada actividad propuesta para el cumplimiento de las metas.
 - Validación del cronograma para las reuniones de seguimiento.

Frente a los componentes presentados la empresa manifiesta que ya ha cumplido con la ejecución de diferentes actividades. Por lo tanto, propone orientar la ruta crítica en la actividad de diseño de prototipo y en validar los demás procesos que se han construido.

El emprendedor cuenta con:

- 4 personas certificadas en metodologías ágiles
 - Diseño del protocolo de innovación – El documento es interno; sin embargo, durante la reunión realizó una presentación de este.
- *Seguimiento N°1 ruta crítica empresa:*

Durante la reunión se consulta al emprendedor sobre el trabajo realizado hasta la fecha en torno a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de la meta propuesta en el diseño de la ruta crítica; frente a esto, el emprendedor manifiesta que participaron en proceso de formación en áreas como: Sistemas de gestión de proveedores y clientes y de operación administrativa de empresas TI-4.0.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta:

Tabla 22: Porcentaje de avance total iteración 1 Edentia

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Diseñar una estrategia de innovación en Edentia utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.	17%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla que se presenta a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Diseñar una estrategia de innovación en Edentia utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

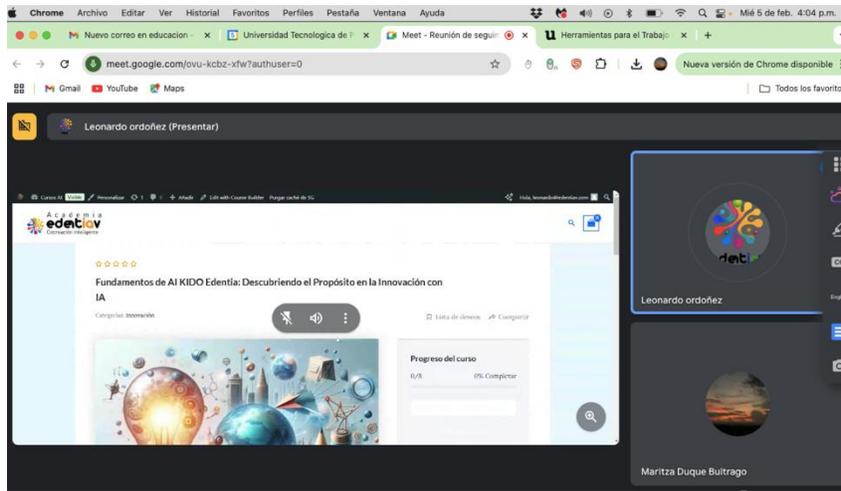
Tabla 23: Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 Edentia

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Capacitación en metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta para mejorar la capacidad de innovación de la empresa y aumentar su competitividad en el mercado.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	20%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su primera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia



Ilustración 6: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 Edentia



Fuente propia

Ver anexo 7: Evidencias reunión de seguimiento N1 Edentia

Reunión periódica N^o 1 Delphi Analytics SAS

Fecha: 05/02/2025

Durante la sesión de seguimiento que se realiza de modo virtual a través de la herramienta Meet, se presenta la actividad N^o30, que tiene como objetivo acompañar en la implementación de las estrategias y procesos definidos en etapas previas al interior de las 15 empresas seleccionadas para el proceso de cierre de brechas en el marco del proyecto: Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de Risaralda. En este punto se realiza la revisión de la ruta crítica de la empresa incluyendo los siguientes puntos:

- *Presentación de la actividad:*
 - Indicadores definidos para el proceso de seguimiento de la empresa
 - Instrumento de medición para evaluar el progreso de la empresa en torno a cada actividad propuesta para el cumplimiento de las metas.
 - Validación del cronograma para las reuniones de seguimiento.

Frente a los componentes presentados la empresa no manifiesta intención de modificación

- *Seguimiento N^o1 ruta crítica empresa:*

Durante la reunión se consulta a la coordinadora administrativa de la empresa sobre el trabajo realizado hasta la fecha en torno a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de las metas propuestas en el diseño de la ruta crítica; frente a esto, manifiesta que han participaron en proceso de formación en áreas como: Mercados internacionales y sistemas de gestión proyectos, proveedores y clientes para las empresas TI-4.0. A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de cada meta; para el primer seguimiento, el avance total para las metas corresponde a:

Tabla 24: Porcentaje de avance total iteración 1 Delphi Analytics

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y documentar una estrategia comercial de Delphi Analytics que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	100%
Meta 2	Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes	44%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos).

Meta 1: Desarrollar y documentar una estrategia comercial de Delphi Analytics que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

Tabla 25: Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 Delphi Analytics

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^a 1	Observaciones
Identificar al menos 1 oportunidad de mercado internacional y formular y documentar los objetivos comerciales de este mercado.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

Diseñar y documentar un plan de acción para implementar los objetivos comerciales definidos.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en un programa de formación sobre apertura de mercados internacionales.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado para el acompañamiento en la identificación de oportunidades en nuevos mercados internacionales.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30. Se anexa la presente acta como evidencia. Si bien se tienen agendadas más sesiones de seguimiento, al tener la actividad en un 100% se da por terminada la actividad.

Fuente: Elaboración propia

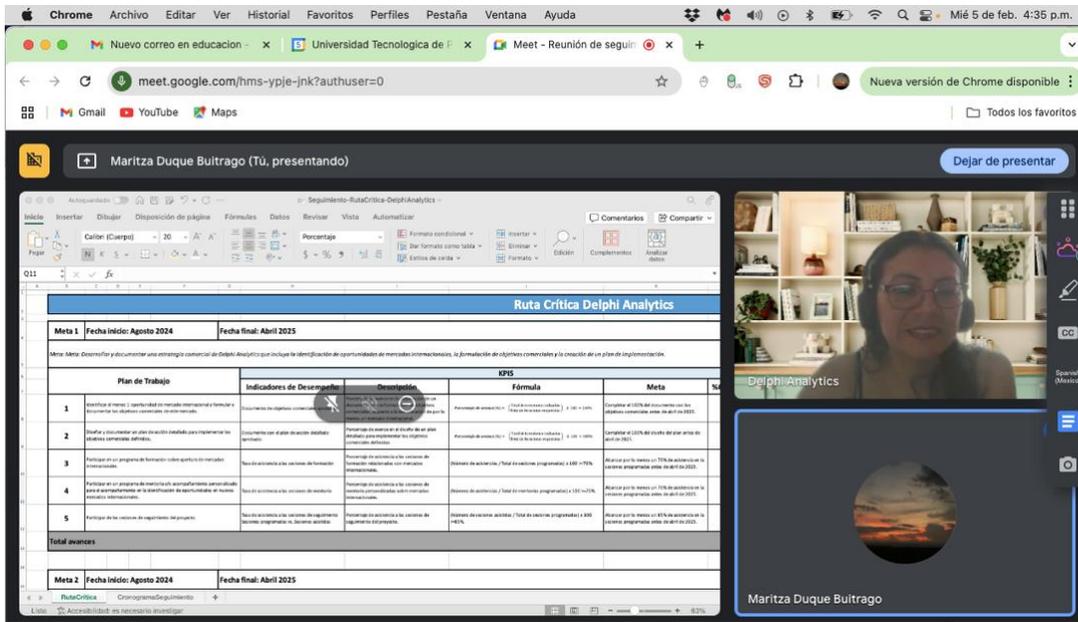
Meta 2: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.

Tabla 26: Porcentaje de avance meta 2 iteración 1 Delphi Analytics

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 2	Observaciones
Participar en un programa de formación sobre sistemas de gestión proyectos, proveedores y clientes para las empresas TI-4.0.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado que incluya procesos claros para la gestión de proyectos, selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	20%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su primera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 7: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 Delphi Analytics



Fuente propia

Ver anexo 8: Evidencias reunión de seguimiento N1 Delphi Analytics

Reunión periódica Nª 1 Proyi

Fecha: 05/02/2025

Durante la sesión de seguimiento que se realiza de modo virtual a través de la herramienta Meet, se presenta la actividad Nª30, que tiene como objetivo acompañar en la implementación de las estrategias y procesos definidos en etapas previas al interior de las 15 empresas seleccionadas para el proceso de cierre de brechas en el marco del proyecto: Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de Risaralda. En este punto se realiza la revisión de la ruta crítica de la empresa incluyendo los siguientes puntos.

- *Presentación de la actividad:*
 - Instrumento de medición para evaluar el progreso de la empresa en torno a cada actividad propuesta para el cumplimiento de las metas.
 - Indicadores definidos para el proceso de seguimiento de la empresa
 - Validación del cronograma para las reuniones de seguimiento.

Frente a los componentes presentados la empresa no manifiesta intención de modificación.

- *Seguimiento N°1 ruta crítica empresa:*

Durante la reunión se consulta al emprendedor sobre el trabajo realizado hasta la fecha en torno a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de las metas propuestas en el diseño de la ruta crítica; frente a esto, el emprendedor manifiesta que a la fecha han participado de actividades orientadas al componente comercial.

Actualmente, la empresa no dispone de las condiciones operativas necesarias para garantizar la seguridad de la información de sus clientes al utilizar la aplicación, ni cuenta con el equipo adecuado para ofrecer el soporte requerido. Se utilizará la herramienta como un proyecto Beta. Por lo tanto, se recolectará información sobre los resultados en torno a la aplicación de esta versión. En la actualidad están trabajando en el desarrollo del Proyibot, con esto se presenta una oportunidad como servicio. En la actualidad la empresa se enfocará en dicho producto.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta. Para el primer seguimiento el avance total de las metas corresponde a:

Tabla 27: Porcentaje de avance total iteración 1 Proyi

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	100%
Meta 2	Diseñar y documentar una estrategia de innovación que se ajuste a las características de la empresa - Proyibot como servicio.	7%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

Tabla 28: Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 Proyi

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^a 1	Observaciones

Identificar al menos 1 oportunidad de mercado, para la cual se debe formular y documentar objetivos comerciales de estos mercados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Diseñar y documentar un plan de acción para implementar los objetivos comerciales definidos.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en una formación sobre apertura de mercados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para la identificación de oportunidades en nuevos mercados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su primera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Diseñar y documentar una estrategia de innovación que se ajuste a las características de la empresa - Proyibot como servicio.

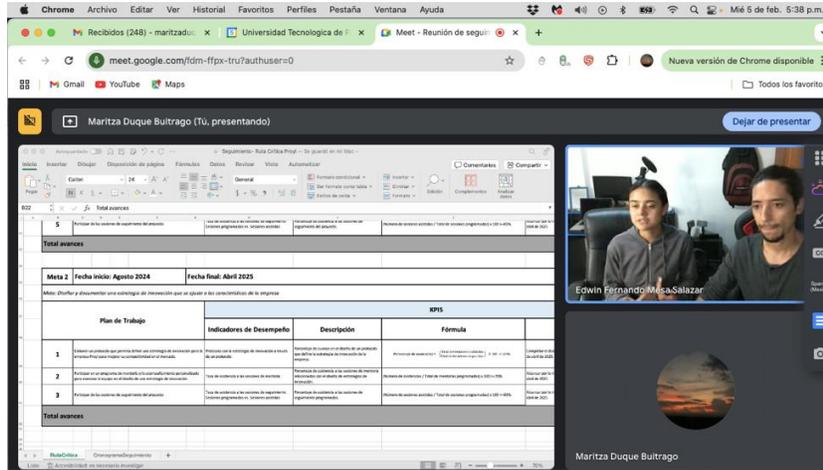
Tabla 29: Porcentaje de avance meta 2 iteración 1 Proyi

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 2	Observaciones
Participar de las sesiones de		Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento

seguimiento de la meta.	20%	de la actividad 30 en su primera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.
-------------------------	-----	---

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 8: Soporte fotográfico reunión de seguimiento NI Proyi



Fuente propia

Ver anexo 9: Evidencias reunión de seguimiento N1 Proyi

Reunión periódica Nª 1 HyO

Fecha: 04/02/2025

Durante la sesión de seguimiento que se realiza de modo virtual a través de la herramienta Meet, se presenta la actividad Nª30, que tiene como objetivo acompañar en la implementación de las estrategias y procesos definidos en etapas previas al interior de las 15 empresas seleccionadas para el proceso de cierre de brechas en el marco del proyecto: Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de Risaralda. En este punto se realiza la revisión de la ruta crítica de la empresa incluyendo los siguientes puntos:

- *Presentación de la actividad:*
 - Instrumento de medición para evaluar el progreso de la empresa en torno a cada actividad propuesta para el cumplimiento de las metas.
 - Indicadores definidos para el proceso de seguimiento de la empresa
 - Validación del cronograma para las reuniones de seguimiento.

Frente a los componentes presentados la empresa no manifiesta intención de modificación.

- *Seguimiento N^o1 ruta crítica empresa:*

Durante la reunión se consulta a la empresa sobre el trabajo realizado hasta la fecha en torno a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de las metas propuestas en el diseño de la ruta crítica; frente a esto, la emprendedora manifiesta que participaron en proceso de formación en áreas como: Oportunidades de mercado, hábitos del equipo de trabajo en torno al crecimiento de la empresa y la definición de una propuesta de valor útil para el mercado. Este último fue un tema determinante durante el proceso.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta.

Tabla 30: Porcentaje de avance total iteración 1 HY0

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	<i>Desarrollar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.</i>	100%
Meta 2	<i>Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.</i>	17%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Desarrollar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

Tabla 31: Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 HY0

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta N1	Observaciones
-----------------	------------------------------	---------------



Identificar al menos 1 oportunidad de mercado y formular y documentar objetivos comerciales de estos mercados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Diseñar y documentar un plan de acción detallado para implementar los objetivos comerciales definidos.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en una formación sobre apertura de mercados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para la identificación de oportunidades en nuevos mercados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su primera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

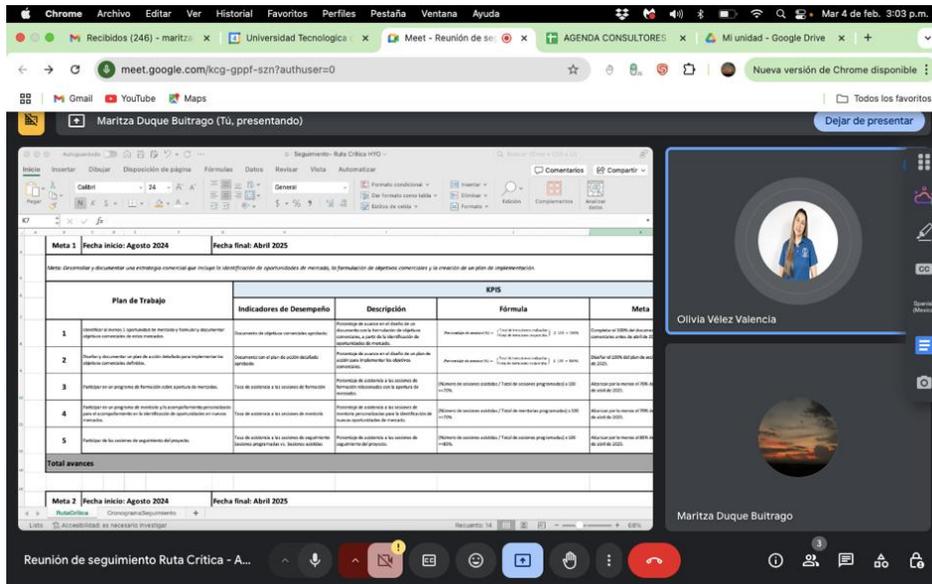
Tabla 32: Porcentaje de avance meta 2 iteración 1 HYO

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta N2	Observaciones
-----------------	------------------------------	---------------



<p>Capacitar al equipo de trabajo en metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta para mejorar la capacidad de innovación de la empresa y aumentar su competitividad en el mercado.</p>	<p>100%</p>	<p>Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.</p>
<p>Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.</p>	<p>20%</p>	<p>Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su primera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.</p>

Ilustración 9: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 HYO



Fuente propia

Ver anexo 10: Evidencias reunión de seguimiento N1 HYO

Reunión periódica N° 1 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda

Fecha: 06/02/2025

Durante la sesión de seguimiento que se realiza de modo virtual a través de la herramienta Meet, se presenta la actividad N°30, que tiene como objetivo acompañar en la implementación de las estrategias y procesos definidos en etapas previas al interior de las 15 empresas seleccionadas para el proceso de cierre de brechas en el marco del proyecto: Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de Risaralda. En este punto se realiza la revisión de la ruta crítica de la empresa incluyendo los siguientes puntos:

- *Presentación de la actividad:*
 - Indicadores definidos para el proceso de seguimiento de la empresa
 - Instrumento de medición para evaluar el progreso de la empresa en torno a cada actividad propuesta para el cumplimiento de las metas.
 - Validación del cronograma para las reuniones de seguimiento.

Frente a los componentes presentados la empresa no manifiesta intención de modificación.

- *Seguimiento N°1 ruta crítica empresa:*

Durante la reunión se consulta al emprendedor sobre el trabajo realizado hasta la fecha en torno a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de las metas propuestas en el diseño de la ruta crítica; frente a esto, el emprendedor manifiesta que participaron en proceso de formación en áreas como: Innovación para nuevos mercados, procesos de innovación, modelo de negocio, mercado y portafolio. La empresa está desarrollando una nueva unidad de negocio enfocada en un software para medir la huella de carbono, está enfocando también este proceso de acompañamiento para esta línea.

Posteriormente, se realiza una revisión sobre el avance que se presenta en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de cada meta, que para el primer seguimiento el avance total para las metas corresponde a:

Tabla 33: Porcentaje de avance total iteración 1 Ambientes virtuales.com

N°	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.	44%

Meta 2	<i>Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.</i>	24%
---------------	---	------------

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una.

Meta 1: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.

Tabla 34: Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 Ambientes virtuales.com

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Participar en un programa de formación sobre sistemas de gestión proyectos, proveedores y clientes para las empresas TI-4.0.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado que incluya procesos claros para la gestión de proyectos, selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

de proveedores como de clientes.		
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta 1.	20%	La evidencia corresponde a la presente acta.

Fuente: Elaboración propia

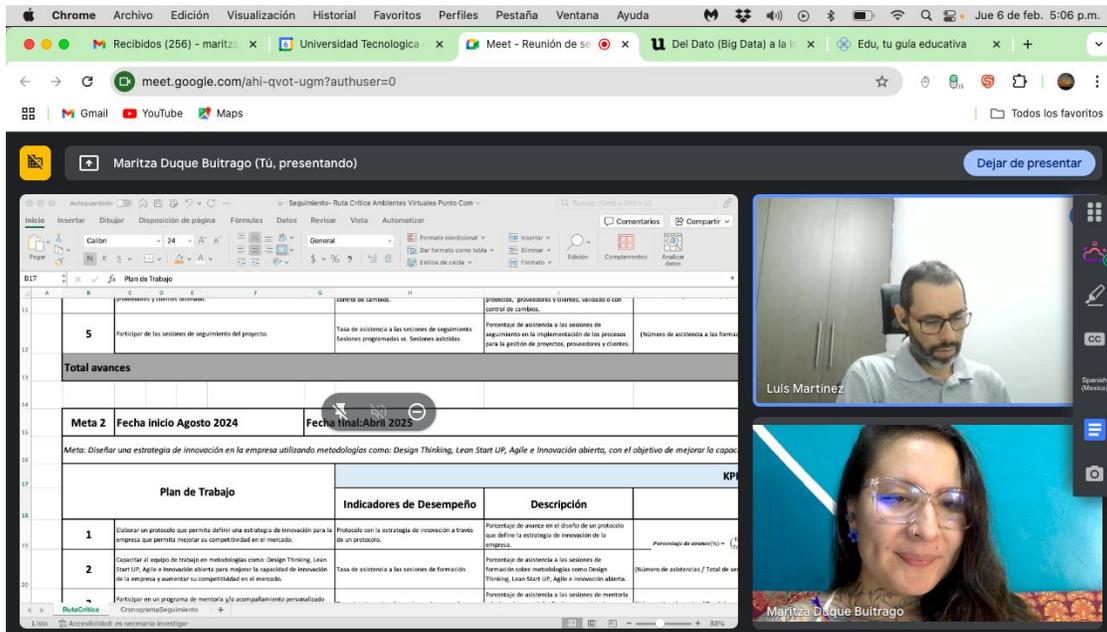
Meta 2: Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

Tabla 35: Porcentaje de avance meta 2 iteración 1 Ambientes virtuales.com

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – Nª2	Observaciones
Capacitar al equipo de trabajo en metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta para mejorar la capacidad de innovación de la empresa y aumentar su competitividad en el mercado.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una estrategia de innovación.	50%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta 2.	20%	La evidencia corresponde a la presente acta.

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 10: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 Ambientes virtuales.com



Fuente propia

Ver anexo 11: Evidencias reunión de seguimiento N1 Ambientes virtuales.com

Reunión periódica N^a 1 Triage SAS

Fecha: 26-02-2025

Durante la sesión de seguimiento que se realiza de modo virtual a través de la herramienta Meet, se presenta la actividad N^a 30, que tiene como objetivo acompañar en la implementación de las estrategias y procesos definidos en etapas previas al interior de las 15 empresas seleccionadas para el proceso de cierre de brechas en el marco del proyecto: Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de Risaralda. En este punto se realiza la revisión de la ruta crítica de la empresa incluyendo los siguientes puntos:

- *Presentación de la actividad:*
 - Indicadores definidos para el proceso de seguimiento de la empresa
 - Instrumento de medición para evaluar el progreso de la empresa en torno a cada actividad propuesta para el cumplimiento de las metas.
 - Validación del cronograma para las reuniones de seguimiento.

Frente a los componentes presentados la empresa no manifiesta intención de modificación.

- *Seguimiento N°1 ruta crítica empresa:*

Durante la reunión se consulta a la emprendedora sobre el trabajo realizado hasta la fecha en torno a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de las metas propuestas en el diseño de la ruta crítica; frente a esto, la emprendedora manifiesta que participaron en proceso de formación en áreas como:

- Formación sobre sistemas de gestión de proveedores y clientes y de operación administrativa de empresas TI-4.0.
- Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado para la reestructuración administrativa de la empresa que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes y optimizar sus procesos operativos, con una prioridad en ventas y adquisición de clientes en la estrategia de mercado local – Validar la cantidad de sesiones, se realizó un acompañamiento personalizado.
- Diseñar y documentar una estrategia de comunicaciones de la empresa que incluya la identificación de oportunidades comerciales y de ventas: Este proceso fue muy productivo y se enfocó en la definición del buyer persona, los Kpis, la estrategia de marketing digital. El documento está completo.
- Se realizó una sesión de diagnóstico para el proceso administrativo. Aún no se ha continuado con el proceso, no se ha logrado concretar el espacio con el mentor William Saavedra, se ha cancelado varias veces la sesión (4 sesiones). La emprendedora manifiesta su inconformidad con este tema. El tiempo para el acompañamiento ha sido muy extenso.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta. Para el primer seguimiento el avance total de las metas corresponde a:

Tabla 36: Porcentaje de avance total iteración 1 Triage

Nº	Meta	% de avance total
Meta 1	Incrementar el reconocimiento global de la marca a través de una combinación de estrategias digitales y tradicionales, con un énfasis particular en mercados emergentes, y aprovechar el análisis de datos para maximizar el alcance y la efectividad de las campañas.	100%
Meta 2	Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	4%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Incrementar el reconocimiento global de la marca a través de una combinación de estrategias digitales y tradicionales, con un énfasis particular en mercados emergentes, y aprovechar el análisis de datos para maximizar el alcance y la efectividad de las campañas.

Tabla 37: Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 Triage

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Participar en una formación sobre sistemas de gestión de proveedores y clientes y de operación administrativa de empresas TI-4.0.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para la reestructuración administrativa de la empresa que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes y optimizar sus procesos operativos, con una prioridad en ventas y adquisición de clientes en la	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

estrategia de mercado local.		
Diseñar y documentar una estrategia de comunicaciones de la empresa que incluya la identificación de oportunidades comerciales y de ventas.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

Fuente: Elaboración propia

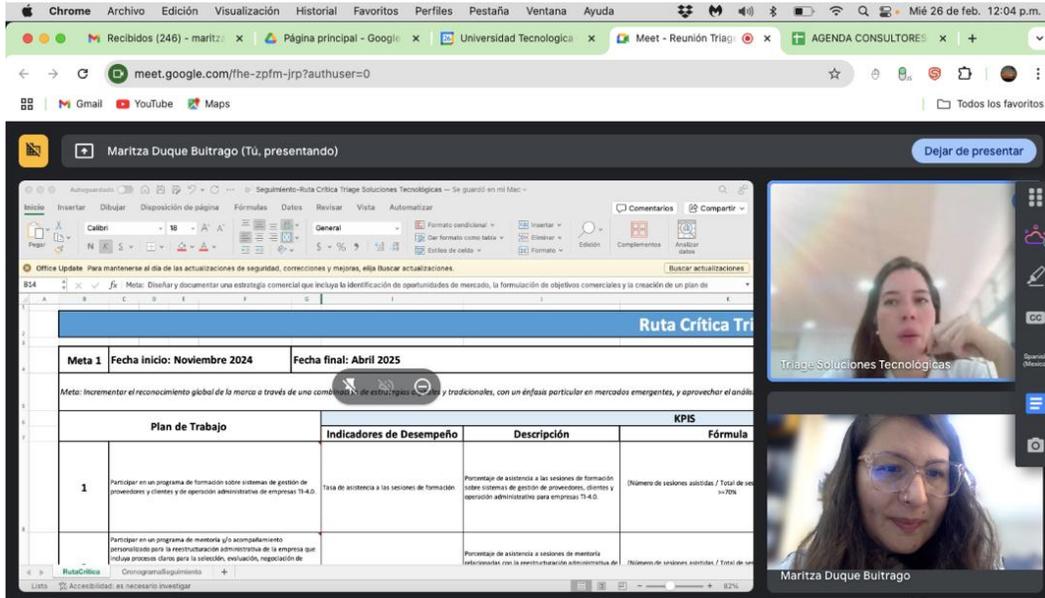
Meta 2: Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

Tabla 38: Porcentaje de avance meta 2 iteración 1 Triage

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – Nª2	Observaciones
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta que busca la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de acción.	20%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su primera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 11: Soporte fotográfico reunión de seguimiento NI Triage



Fuente propia

Ver anexo 12: Evidencias reunión de seguimiento N1 Triage

Reunión periódica N^a 1 Weppa Cloud

Fecha: 06/02/2025

Durante la sesión de seguimiento que se realiza de modo virtual a través de la herramienta Meet, se presenta la actividad N^a30, que tiene como objetivo acompañar en la implementación de las estrategias y procesos definidos en etapas previas al interior de las 15 empresas seleccionadas para el proceso de cierre de brechas en el marco del proyecto: Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de Risaralda. En este punto se realiza la revisión de la ruta crítica de la empresa incluyendo los siguientes puntos:

- *Presentación de la actividad:*
 - Indicadores definidos para el proceso de seguimiento de la empresa
 - Instrumento de medición para evaluar el progreso de la empresa en torno a cada actividad propuesta para el cumplimiento de las metas.
 - Validación del cronograma para las reuniones de seguimiento.

Frente a los componentes presentados la empresa no manifiesta intención de modificación.

- *Seguimiento Nª1 ruta crítica empresa:*

Durante la reunión se consulta a la emprendedora sobre el trabajo realizado hasta la fecha en torno a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de las metas propuestas en el diseño de la ruta crítica; frente a esto, la emprendedora manifiesta que participaron en proceso de formación en áreas como: financiero y tributario en el extranjero y comercial. Han recibido apoyo con la elaboración del portafolio y un video comercial.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta. Para el primer seguimiento el avance total de las metas corresponde a:

Tabla 39: Porcentaje de avance total iteración 1 Weppa Cloud

Nª	Meta	% de avance total
Meta 1	Perfeccionar su estrategia para abarcar un mayor número de clientes potenciales.	67%
Meta 2	Asesoría para crear una estrategia que les permita no solo mejorar su gestión digital, sino también expandirse a través de la gestión comercial, incluyendo el manejo de remisiones nacionales y ofreciendo servicios a grupos empresariales.	100%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Perfeccionar su estrategia para abarcar un mayor número de clientes potenciales.

Tabla 40: Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 Weppa Cloud

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – Nª1	Observaciones
Realizar un análisis interno de las estrategias actuales y la identificación de brechas en el alcance de clientes.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Desarrollar un plan para identificar los potenciales mercados en los	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

que se puede desarrollar la empresa		
-------------------------------------	--	--

Fuente: Elaboración propia

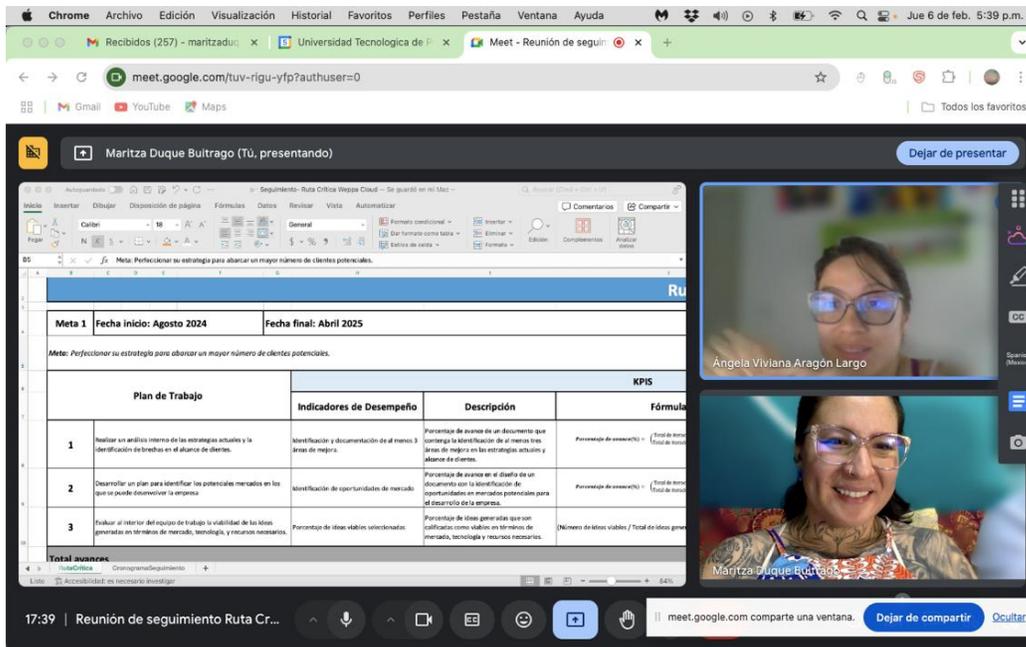
Meta 2: Asesoría para crear una estrategia que les permita no solo mejorar su gestión digital, sino también expandirse a través de la gestión comercial, incluyendo el manejo de remisiones nacionales y ofreciendo servicios a grupos empresariales.

Tabla 41: Porcentaje de avance meta 2 iteración 1 Weppa Cloud

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – Nª2	Observaciones
Realizar reuniones iniciales con el asesor para analizar las necesidades actuales y los objetivos específicos de la empresa.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Diseñar un plan para expandir la gestión comercial, incluyendo estrategias para captar nuevos clientes y mejorar la venta de servicios.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 12: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 Weppa Cloud



Fuente propia

Ver anexo 13: Evidencias reunión de seguimiento N1 Weppa Cloud

Reunión periódica N^a 1 Ok Web S.A.S.

Fecha: 10/02/2025

Durante la sesión de seguimiento que se realiza de modo virtual a través de la herramienta Meet, se presenta la actividad N^a 30, que tiene como objetivo acompañar en la implementación de las estrategias y procesos definidos en etapas previas al interior de las 15 empresas seleccionadas para el proceso de cierre de brechas en el marco del proyecto: Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de Risaralda. En este punto se realiza la revisión de la ruta crítica de la empresa incluyendo los siguientes puntos:

- *Presentación de la actividad:*
 - Indicadores definidos para el proceso de seguimiento de la empresa
 - Instrumento de medición para evaluar el progreso de la empresa en torno a cada actividad propuesta para el cumplimiento de las metas.
 - Validación del cronograma para las reuniones de seguimiento.

Frente a los componentes presentados la empresa manifiesta intención de modificación de las metas, ya que la primera fue culminada con anterioridad al proceso de acompañamiento y mentorías.

- *Seguimiento N°1 ruta crítica empresa:*

Durante la reunión se consulta al emprendedor sobre el trabajo realizado hasta la fecha en torno a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de las metas propuestas en el diseño de la ruta crítica; frente a esto, el emprendedor manifiesta que participaron en proceso de formación en áreas como: sistemas de gestión de proveedores y clientes y de operación administrativa de empresas TI-4.0 y una mentorías para la reestructuración administrativa de la empresa que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes y optimizar sus proceso operativos.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta:

Tabla 42: Porcentaje de avance total iteración 1 OK Web

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	<i>Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proveedores y clientes, junto con una reestructuración administrativa que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes. Además, optimizar los procesos administrativos internos para mejorar la eficiencia operativa de la empresa OK Web.</i>	44%
Meta 2	<i>Documentar la estrategia de innovación de Ok Web que incluya la identificación de oportunidades de innovación, la formulación de objetivos innovadores, la creación de un plan de implementación, y la definición de métricas de éxito.</i>	7%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proveedores y clientes, junto con una reestructuración administrativa que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes. Además, optimizar los procesos administrativos internos para mejorar la eficiencia operativa de la empresa OK Web.

Tabla 43: Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 OK Web

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Participar en una formación sobre sistemas de gestión de proveedores y clientes y de operación administrativa de empresas TI-4.0.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para la reestructuración administrativa de la empresa que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes y optimizar sus procesos operativos.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	20%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su primera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

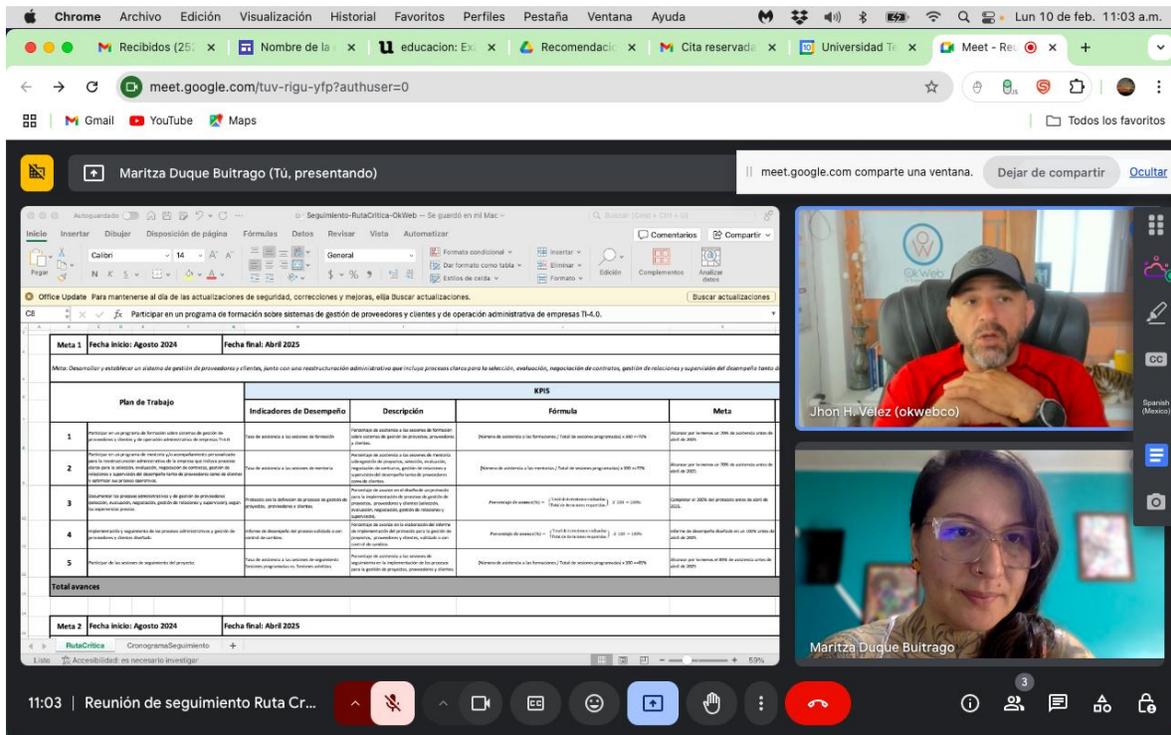
Meta 2: Documentar la estrategia de innovación de Ok Web que incluya la identificación de oportunidades de innovación, la formulación de objetivos innovadores, la creación de un plan de implementación, y la definición de métricas de éxito.

Tabla 44: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 OK Web

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – Nª2	Observaciones
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta que busca documentar la estrategia de innovación de Ok Web	20%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su primera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 13: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 OK Web



Fuente: propia

Ver anexo 14: Evidencias reunión de seguimiento N1 OK Web



Reunión periódica N° 1 Proyectos Y Soluciones Ti SAS

Fecha: 25/02/2025

Durante la sesión de seguimiento que se realiza de modo virtual a través de la herramienta Meet, se presenta la actividad N°30, que tiene como objetivo acompañar en la implementación de las estrategias y procesos definidos en etapas previas al interior de las 15 empresas seleccionadas para el proceso de cierre de brechas en el marco del proyecto: Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de Risaralda. En este punto se realiza la revisión de la ruta crítica de la empresa incluyendo los siguientes puntos.

- *Presentación de la actividad:*
 - Indicadores definidos para el proceso de seguimiento de la empresa
 - Instrumento de medición para evaluar el progreso de la empresa en torno a cada actividad propuesta para el cumplimiento de las metas.
 - Validación del cronograma para las reuniones de seguimiento.

Frente a los componentes presentados la empresa no manifiesta intención de modificación. Ya que la primera reunión programada no se pudo llevar a cabo debido a las dificultades de agenda de la empresa, solo se realizarán 4 sesiones de seguimiento.

- *Seguimiento N°1 ruta crítica empresa:*

Durante la reunión se consulta a la empresa sobre el trabajo realizado hasta la fecha en torno a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de las metas propuestas en el diseño de la ruta crítica; frente a esto, el líder manifiesta que participaron en proceso de formación en áreas como: Oportunidades de mercado, hábitos del equipo de trabajo en torno al crecimiento de la empresa y la definición de una propuesta de valor útil para el mercado.

Se realizaron reuniones con la consultora Liz sobre el tema de estrategias de innovación para el proceso de expansión y con el consultor Eduardo para el tema comercial. Juan Carlos ingresó al cargo este año y está acoplándose al proceso. Solicita que las reuniones se puedan agendar en horarios alrededor del mediodía. A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta. Para el primer seguimiento el avance total de las metas corresponde a:

Tabla 45: Porcentaje de avance total iteración 1 Proyectos y Soluciones TI

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	<i>Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.</i>	30%
Meta 2	<i>Desarrollar y documentar una estrategia comercial de la empresa que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.</i>	24%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

Tabla 46: Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 Proyectos y Soluciones TI

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^a 1	Observaciones
Capacitar al equipo de trabajo en metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta para mejorar la capacidad de innovación de la empresa y aumentar su competitividad en el mercado.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de	20%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su primera

seguimiento de la meta.		iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.
-------------------------	--	--

Fuente: Elaboración propia

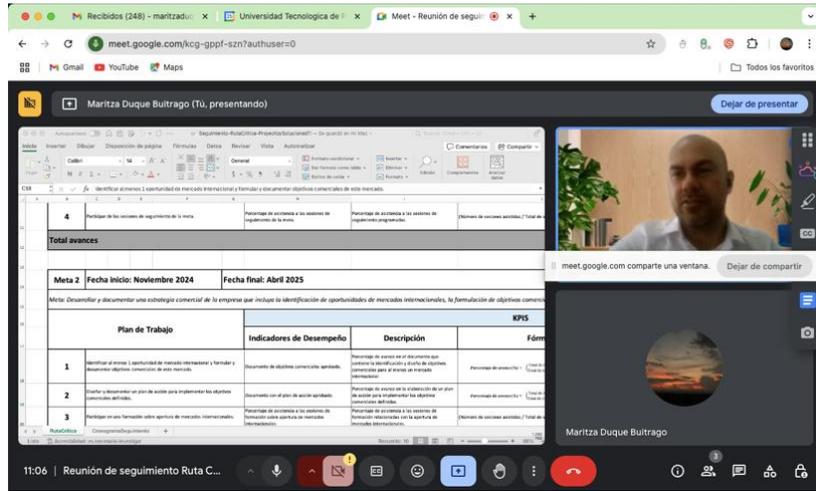
Meta 2: Desarrollar y documentar una estrategia comercial de la empresa que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

Tabla 47: Porcentaje de avance meta 2 iteración 1 Proyectos y Soluciones TI

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – Nª2	Observaciones
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para el acompañamiento en la identificación de oportunidades en nuevos mercados internacionales.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	20%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su primera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 14: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 Proyectos y Soluciones TI



Fuente propia

Ver anexo 15: Evidencias reunión de seguimiento N1 Proyectos y Soluciones TI

Reunión periódica N^a 1 Datosfera SAS

Fecha: 13/02/2025

Durante la sesión de seguimiento que se realiza de modo virtual a través de la herramienta Meet, se presenta la actividad N^a 30, que tiene como objetivo acompañar en la implementación de las estrategias y procesos definidos en etapas previas al interior de las 15 empresas seleccionadas para el proceso de cierre de brechas en el marco del proyecto: Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de Risaralda. En este punto se realiza la revisión de la ruta crítica de la empresa incluyendo los siguientes puntos:

- *Presentación de la actividad:*
 - Indicadores definidos para el proceso de seguimiento de la empresa
 - Instrumento de medición para evaluar el progreso de la empresa en torno a cada actividad propuesta para el cumplimiento de las metas.
 - Validación del cronograma para las reuniones de seguimiento.

Frente a los componentes presentados la empresa no manifiesta intención de modificación.

- *Seguimiento Nª1 ruta crítica empresa:*

Durante la reunión se consulta al emprendedor sobre el trabajo realizado hasta la fecha en torno a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de las metas propuestas en el diseño de la ruta crítica; frente a esto, el emprendedor manifiesta que participaron en proceso de formación en áreas como: Innovación enfocada en inteligencia artificial orientado a atención al cliente. Así mismo, participó en procesos de formación en mercados internacionales.

La empresa manifiesta su inconformidad ante el proceso de diseño de portafolio, recomienda que este ejercicio esté orientada al tema digital y no portafolios impresos. También considera que se pudo realizar un acompañamiento en asesoría de imagen digital orientado a mercados internacionales. No considera relevante dentro de su estrategia la elaboración del video comercial. La empresa se especializa en estos temas.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta:

Tabla 48: Porcentaje de avance total iteración 1 Datosfera

Nª	Meta	% de avance total
Meta 1	Obtener asesoría sobre mercados internacionales.	34%
Meta 2	Obtener mentoría en gerencia de proyectos e innovación.	17%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Obtener asesoría sobre mercados internacionales.

Tabla 49: Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 Datosfera

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – Nª1	Observaciones
Identificar al menos 1 oportunidad de mercado y formular y documentar objetivos comerciales de estos mercados.	50%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para el acompañamiento en la identificación de oportunidades en nuevos mercados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	20%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su primera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Obtener mentoría en gerencia de proyectos e innovación

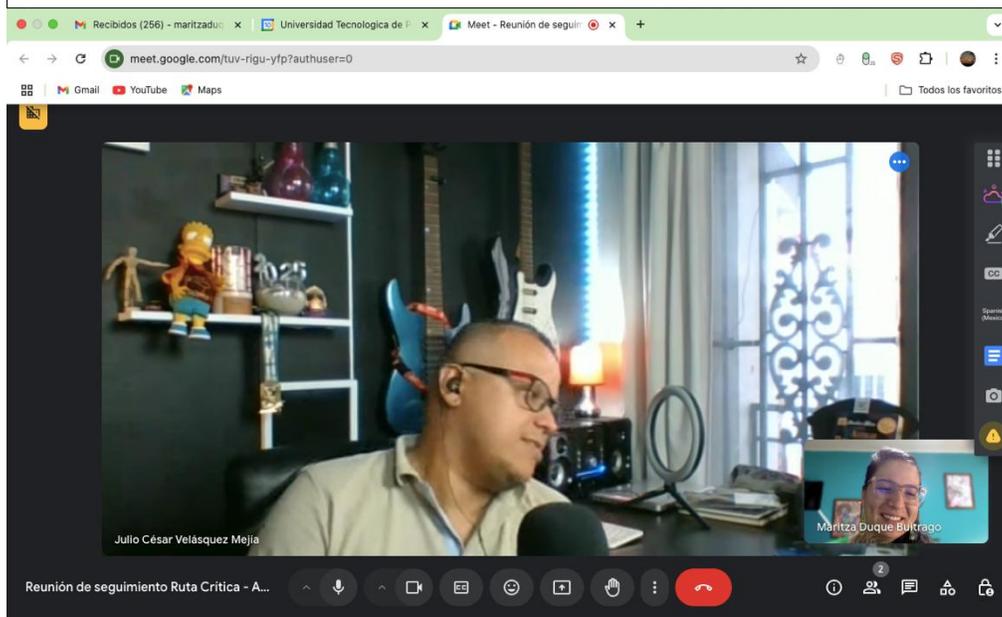
Tabla 50: Porcentaje de avance meta 2 iteración 1 Datosfera

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N°2	Observaciones
Capacitar al equipo de trabajo en metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta para mejorar la capacidad de innovación de la empresa y aumentar su competitividad en el mercado.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

Fuente: Elaboración propia



Ilustración 15: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 Datosfera



Fuente propia

Ver anexo 16: Evidencias reunión de seguimiento N1 Datosfera

Reunión periódica Nª 1 Gisruptivo

Fecha: 27/02/2025

Durante la sesión de seguimiento que se realiza de modo virtual a través de la herramienta Meet, se presenta la actividad Nª30, que tiene como objetivo acompañar en la implementación de las estrategias y procesos definidos en etapas previas al interior de las 15 empresas seleccionadas para el proceso de cierre de brechas en el marco del proyecto: Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de Risaralda. En este punto se realiza la revisión de la ruta crítica de la empresa incluyendo los siguientes puntos:

- *Presentación de la actividad:*
 - Indicadores definidos para el proceso de seguimiento de la empresa
 - Instrumento de medición para evaluar el progreso de la empresa en torno a cada actividad propuesta para el cumplimiento de las metas.
 - Validación del cronograma para las reuniones de seguimiento.

Frente a los componentes presentados la empresa no manifiesta intención de modificación.

- *Seguimiento N°1 ruta crítica empresa:*

Durante la reunión se consulta al emprendedor sobre el trabajo realizado hasta la fecha en torno a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de las metas propuestas en el diseño de la ruta crítica; frente a esto, el emprendedor manifiesta que participaron en proceso de formación en áreas como: Procesos financieros para la definición de precio de la herramienta y el plan de acción para la definición de la ruta crítica respecto a los objetivos comerciales. El emprendedor considera que los acompañamientos han sido propicios y han servido para su proceso de evolución.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta:

Tabla 51: Porcentaje de avance total iteración 1 Gisruptivo

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	100%
Meta 2	Diseñar un protocolo para la gestión administrativa, legal y contable de la empresa para mejorar su operación.	25%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

Tabla 52: Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 Gisruptivo

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^a 1	Observaciones
Identificar al menos 1 oportunidad de mercado y formular y documentar objetivos comerciales de estos mercados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Diseñar y documentar un plan de acción detallado para implementar los objetivos	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

comerciales definidos.		
Definir la estructura de precios para las suscripciones en el software.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en una formación sobre apertura de mercados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para el acompañamiento en la identificación de oportunidades en nuevos mercados y definición de precios.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su primera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Diseñar un protocolo para la gestión administrativa, legal y contable de la empresa para mejorar su operación.

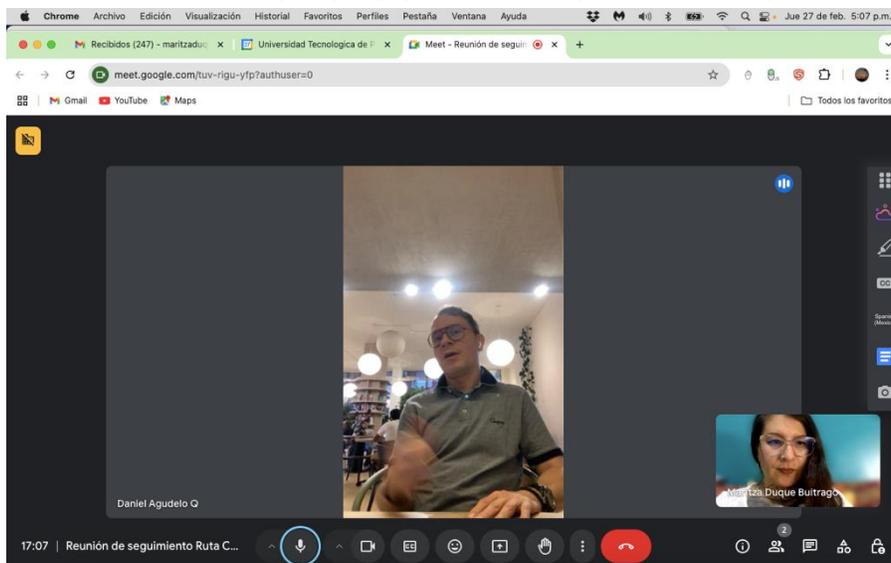
Tabla 53: Porcentaje de avance meta 2 iteración 1 Gisruptivo

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – Nª2	Observaciones
Participar en una formación en gestión administrativa, contable y legal para empresas TI-4.0.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	25%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su primera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.
---	-----	---

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 16: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 Gisruptivo



Fuente propia

Ver anexo 17: Evidencias reunión de seguimiento N1 Gisruptivo

Reunión periódica Nª 1 Onyx Soft SAS

Fecha: 18/02/25

Durante la sesión de seguimiento que se realiza de modo virtual a través de la herramienta Meet, se presenta la actividad Nª 30, que tiene como objetivo acompañar en la implementación de las estrategias y procesos definidos en etapas previas al interior de las 15 empresas seleccionadas para el proceso de cierre de brechas en el marco del proyecto: Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de Risaralda. En este punto se realiza la revisión de la ruta crítica de la empresa incluyendo los siguientes puntos:

- *Presentación de la actividad:*
 - Indicadores definidos para el proceso de seguimiento de la empresa
 - Instrumento de medición para evaluar el progreso de la empresa en torno a cada actividad propuesta para el cumplimiento de las metas.
 - Validación del cronograma para las reuniones de seguimiento.

Frente a los componentes presentados la empresa no manifiesta intención de modificación.

- *Seguimiento N°1 ruta crítica empresa:*

Durante la reunión se consulta a la emprendedora sobre el trabajo realizado hasta la fecha en torno a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de las metas propuestas en el diseño de la ruta crítica; frente a esto, la emprendedora manifiesta que participaron en proceso de formación en el área comercial. Para las siguientes sesiones se convocará a la persona que ha participado de las sesiones de acompañamiento, ya que es la persona idónea para dar un reporte más completo sobre el acompañamiento recibido, ya que han sido diferentes miembros del equipo los que han participado de estas. A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta. Para el primer seguimiento el avance total de las metas corresponde a:

Tabla 54: Porcentaje de avance total iteración 1 OnyxSoft

Nº	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	44%
Meta 2	Acceder a formación y mentoría personalizada especializada al equipo administrativo y financiero de Onyx Soft SAS sobre aspectos tributarios y legales de carácter nacional e internacional.	55%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Desarrollar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

Tabla 55: Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 OnyxSoft

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Identificar al menos 1 oportunidad de mercado y formular y documentar objetivos comerciales de estos mercados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Diseñar y documentar un plan de acción para implementar los objetivos comerciales definidos.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	20%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su primera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Acceder a formación y mentoría personalizada especializada al equipo administrativo y financiero de Onyx Soft SAS sobre aspectos tributarios y legales de carácter nacional e internacional.

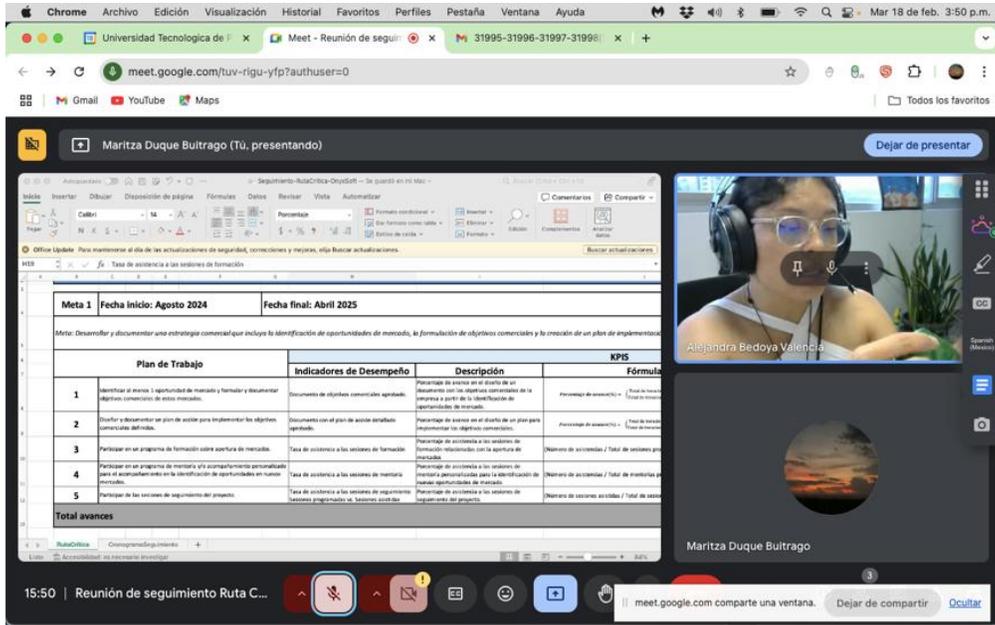
Tabla 56: Porcentaje de avance meta 2 iteración 1 OnyxSoft

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 2	Observaciones
Participar en sesiones de formación sobre aspectos tributarios específicos (disminución de impuestos, beneficios tributarios de exportación y venta en el exterior, entre otros).	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para acompañar a la empresa en estrategias tributarias y legales.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

<p>Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.</p>	<p>20%</p>	<p>Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su primera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.</p>
--	------------	--

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 17: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 OnyxSoft



Fuente propia

Ver anexo 18: Evidencias reunión de seguimiento N1 OnyxSoft

Reunión periódica N^a 1 Yeminus

Fecha: 14/02/2025

Durante la sesión de seguimiento que se realiza de modo virtual a través de la herramienta Meet, se presenta la actividad N^a30, que tiene como objetivo acompañar en la implementación de las estrategias y procesos definidos en etapas previas al interior de las 15 empresas seleccionadas para el proceso de cierre de brechas en el marco del proyecto: Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de Risaralda. En este punto se realiza la revisión de la ruta crítica de la empresa incluyendo los siguientes puntos:

- *Presentación de la actividad:*

- Indicadores definidos para el proceso de seguimiento de la empresa
- Instrumento de medición para evaluar el progreso de la empresa en torno a cada actividad propuesta para el cumplimiento de las metas.
- Validación del cronograma para las reuniones de seguimiento.

La emprendedora considera que con solo dos reuniones de seguimiento será suficiente, ya que los tiempos que tienen disponibles son limitados. Así mismo, se solicita ajustar la ruta crítica solo al componente comercial y de marketing, ya que el objetivo de la empresa en el marco del programa solo se enfoca en ese componente, se anexa la ruta crítica con las modificaciones de la meta (Anexo 1: Ruta Crítica aprobada)

- *Seguimiento N°1 ruta crítica empresa:*

Durante la reunión se consulta a la emprendedora sobre el trabajo realizado hasta la fecha en torno a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de las metas propuestas en el diseño de la ruta crítica; frente a esto, la emprendedora manifiesta que participaron en proceso de acompañamiento y diagnóstico en el área comercial (prospectos y manejo de oportunidades).

Les ha interesado el proceso, ya que considera que la mentora con la que ha trabajado es receptiva y los ha apoyado a partir de recomendaciones. La consultora entregará un plan de mercadeo, a partir de los elementos que la empresa ya tiene construido. La consultora también les envió un perfil para el cargo de vendedor, así como actividades para modificar algunos procesos.

Para Marketing digital se han llevado a cabo dos sesiones de trabajo, el consultor les entregó un plan de marketing para implementar en la empresa con las sugerencias. No se han realizado procesos de formación.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta. Para el primer seguimiento el avance total de las metas corresponde a:

Tabla 57: Porcentaje de avance total iteración 1 Yeminus

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Definir y ejecutar estrategias comerciales y de marketing digital para captar nuevos clientes y fidelizar a los existentes.	50%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla que se presenta a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de

seguimiento). Solo se incluye la meta comercial a partir del cambio de actividades en la ruta crítica, ajustadas al acompañamiento que está recibiendo la empresa.

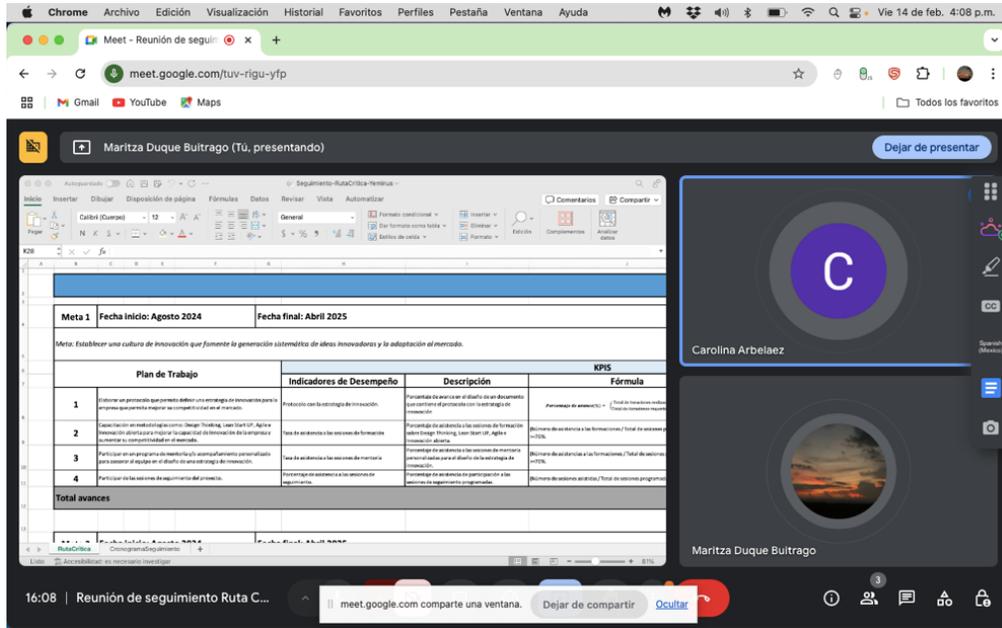
Meta 1: Definir y ejecutar estrategias comerciales y de marketing digital para captar nuevos clientes y fidelizar a los existentes.

Tabla 58: Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 Yeminus

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Asistencia a mentorías sobre: Revisión Rápida y Optimización de Canales Actuales, Revisión y Mejora de Embudos Existentes, Optimización de la Conversión y Cierre y Potenciación del Seguimiento y la Retroalimentación y Marketing Digital.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Diseñar un plan de marketing digital para la empresa	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Diseñar un plan de acción para las mejoras de optimización de ventas y un documento con recomendaciones para optimizarlo.	50%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	50%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su primera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 18: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 Yeminus



Fuente propia

Anexo 19: Evidencias reunión de seguimiento N1 Yeminus

Reunión periódica Nª 1 In Check SAS

Fecha: 03/03/2025

Durante la sesión de seguimiento que se realiza de modo virtual a través de la herramienta Meet, se presenta la actividad Nª30, que tiene como objetivo acompañar en la implementación de las estrategias y procesos definidos en etapas previas al interior de las 15 empresas seleccionadas para el proceso de cierre de brechas en el marco del proyecto: Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de Risaralda. En este punto se realiza la revisión de la ruta crítica de la empresa incluyendo los siguientes puntos:

- *Presentación de la actividad:*
 - Indicadores definidos para el proceso de seguimiento de la empresa
 - Instrumento de medición para evaluar el progreso de la empresa en torno a cada actividad propuesta para el cumplimiento de las metas.
 - Validación del cronograma para las reuniones de seguimiento

- *Seguimiento N°1 ruta crítica empresa In Check SAS:*

Durante la reunión se consulta a la emprendedora sobre el trabajo realizado hasta la fecha en torno a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de las metas propuestas en el diseño de la ruta crítica; frente a esto, la emprendedora manifiesta que participaron en proceso de formación en áreas enfocadas en el tema de ciberseguridad. Ella manifiesta que aún no se ha empezado a trabajar en el diseño de los productos entregables y que las actividades se han centrado en formación y mentoría. La empresa se siente conforme con el acompañamiento recibido hasta la fecha de parte de los mentores Humberto y Eduardo, considera que el enfoque del proceso está acorde con las necesidades específicas de la empresa y con aspectos prácticos.

Observación:

La empresaria, manifiesta que el pasado 26 de febrero tenía agendada una sesión de trabajo respecto a la meta orientada al tema de liderazgo, por lo que dispuso el equipo de trabajo y el tiempo para la actividad; sin embargo, la mentora no se presentó. Se sugiere al equipo de acompañamiento cumplir con el cronograma de trabajo o informar a tiempo las modificaciones de este, hasta la fecha no se ha coordinado un nuevo encuentro.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta. Para el primer seguimiento el avance total de las metas corresponde a:

Tabla 59: Porcentaje de avance total iteración 1 In Check SAS

Nª	Meta	% de avance total
Meta 1	Mejorar la eficiencia y efectividad de la empresa mediante la identificación y corrección de vacíos operativos, el fortalecimiento de la ciberseguridad, la mejora en la documentación, y la implementación de indicadores de crecimiento y rendimiento.	83%
Meta 2	Incrementar la capacidad de liderazgo y las habilidades de los empleados, garantizar su protección y seguridad, y adaptar las políticas y prácticas a un entorno de trabajo 100% remoto para asegurar un ambiente laboral eficiente y seguro.	50%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Mejorar la eficiencia y efectividad de la empresa mediante la identificación y corrección de vacíos operativos, el fortalecimiento de la ciberseguridad, la mejora en la documentación, y la implementación de indicadores de crecimiento y rendimiento.

Tabla 60: Porcentaje de avance meta 1 iteración 1 In Check SAS

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Realizar un análisis para identificar vacíos operativos y áreas de mejora.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Evaluar el estado actual de la ciberseguridad, implementar mejoras y formar al personal en buenas prácticas.	50%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Revisar y actualizar los procedimientos documentales, incluyendo políticas, procesos y registros.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

Fuente: Elaboración propia

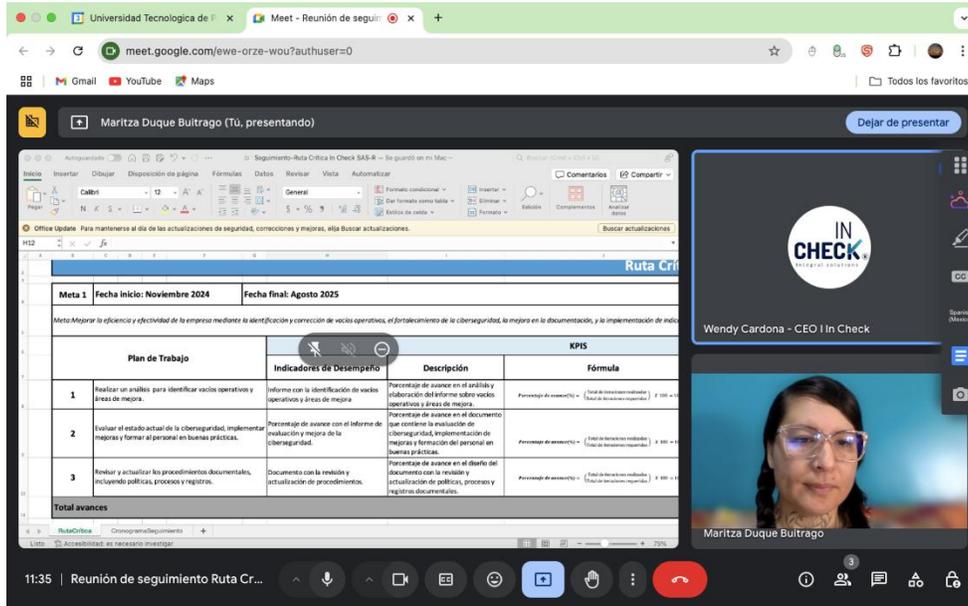
Meta 2: Incrementar la capacidad de liderazgo y las habilidades de los empleados, garantizar su protección y seguridad, y adaptar las políticas y prácticas a un entorno de trabajo 100% remoto para asegurar un ambiente laboral eficiente y seguro.

Tabla 61: Porcentaje de avance meta 2 iteración 1 In Check SAS

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 2	Observaciones
Realizar un análisis de las necesidades de desarrollo de liderazgo y habilidades de los empleados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 19: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N1 In Check SAS



Fuente propia

Anexo 20: Evidencias reunión de seguimiento N1 In Check SAS

3.4.1.2 Reunión periódica N² para el seguimiento de la apropiación de las acciones de cierre de brechas de las 15 empresas.

El objetivo para las reuniones de seguimiento en su segunda iteración se enfocó en revisar y validar el avance de la empresa en la implementación de las actividades definidas dentro del proceso de cierre de brechas del proyecto "Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 en Risaralda", mediante la presentación de la actividad N°30 y definir el progreso en la ruta crítica.

A continuación, se presenta el listado de las empresas beneficiarias que participaron de las reuniones de seguimiento N², en este orden se presentará la información sobre las reuniones periódicas realizadas.

Tabla 62: Empresas que participaron de las sesiones de seguimiento iteración N²

ID	Empresa
1	Escuela Didáctica SAS
2	Edentia
3	Delphi Analytics SAS



ID	Empresa
4	Proyi
5	HyO
6	Ambientes Virtuales Punto Com Ltda
7	Weppa Cloud
8	Ok Web S.A.S.
9	Datosfera SAS
10	Triage SAS
11	Proyectos Y Soluciones Ti SAS
12	Gisruptivo
13	Onyx Soft SAS
14	Yeminus
15	In Check SAS

Fuente: Elaboración propia

Reunión periódica Nª 2 Escuela Didáctica

Fecha: 18/02/2025

- Seguimiento Nª2 ruta crítica empresa:

Durante la reunión se consulta al emprendedor sobre el trabajo realizado hasta la fecha en torno a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de las metas propuestas en el diseño de la ruta crítica.

La empresa realiza una observación respecto a la planeación de las actividades, él manifiesta que tenía planeadas dos sesiones, sin embargo, solo se realizó una. Él convocó a su equipo (8 personas) para una capacitación en metodologías ágiles, sin embargo, la actividad era diferente, era sobre ciberseguridad. Para él es importante que exista una rigurosidad en la convocatoria de las actividades. Propone que se envíe previamente al calendar la planeación de las actividades con las temáticas específicas, ya que le está afectando logísticamente la organización de las sesiones. La empresa busca que su equipo de trabajo pueda recibir la formación.

A partir de este comentario se procede a informar a la supervisora del contrato sobre la situación para que realice la observación al equipo de la actividad 29 y puedan llevar a cabo las acciones pertinentes.

Considera que el acompañamiento en torno a la marca fue adecuado respecto a las necesidades que tienen como empresa. El plan de marketing que les plantearon es acorde al nuevo producto que están desarrollando, sin embargo, la implementación se llevará a cabo al mediano y largo plazo.

Posteriormente, se realiza una revisión sobre el avance que se presenta en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de cada meta, que para el segundo seguimiento el avance total para las metas corresponde a:

Tabla 63: Porcentaje de avance total iteración 2 Escuela Didáctica

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.	48%
Meta 2	<i>Diseñar una política de Ciberseguridad para la protección de los datos de la empresa y sus clientes</i>	13%

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (los porcentajes son acumulativos).

Meta 1: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.

Tabla 64: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Escuela Didáctica

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta 1	Observaciones
Participar en un programa de formación sobre sistemas de gestión proyectos, proveedores y clientes para las empresas TI-4.0.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado que incluya procesos claros para la gestión de proyectos, selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

proveedores como de clientes.		
Participar de las sesiones de seguimiento del proyecto.	40%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su segunda iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

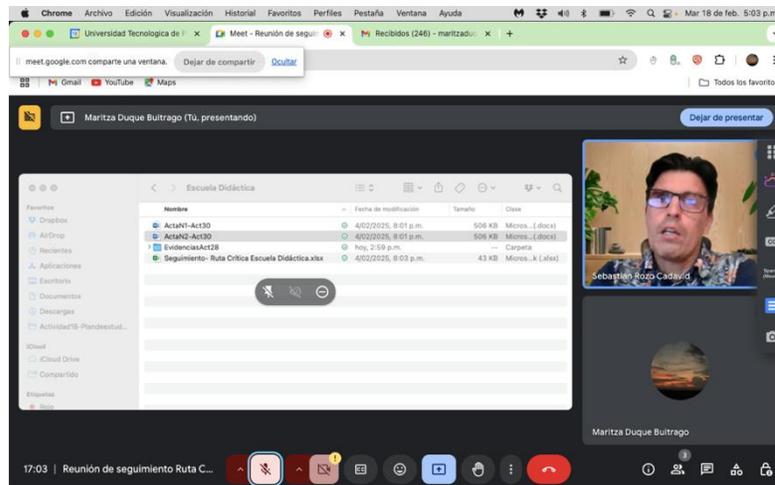
Meta 2: Diseñar una política de Ciberseguridad para la protección de los datos de la empresa y sus clientes:

Tabla 65: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 Escuela Didáctica

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta 2	Observaciones
Identificar la información sensible manejada por la empresa y cuáles son los principales riesgos cibernéticos para esta información.	50%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 20: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Escuela Didáctica



Fuente propia

Ver anexo 21: Evidencias reunión de seguimiento N2 Escuela Didáctica

Reunión periódica N^o 2 Edentia

Fecha: 21/02/2025

El 19 de febrero tuvo reunión con Humberto Pareja, quien se comprometió a apoyar los procesos de relacionamiento para participar en eventos comerciales y de Inteligencia Artificial (Si bien esta actividad apoya el proceso de la empresa, no está incluida en las acciones correspondientes al cumplimiento de la meta). Respecto al acompañamiento en el proceso de Innovación que tenía programa con la mentora Liz, fue cancelada. Aún no se ha reagendado la actividad. A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta:

Tabla 66: Porcentaje de avance total iteración 2 Edentia

N ^o	Meta	% de avance total
Meta 1	Diseñar una estrategia de innovación en Edentia utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.	20%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla que se presenta a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Diseñar una estrategia de innovación en Edentia utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

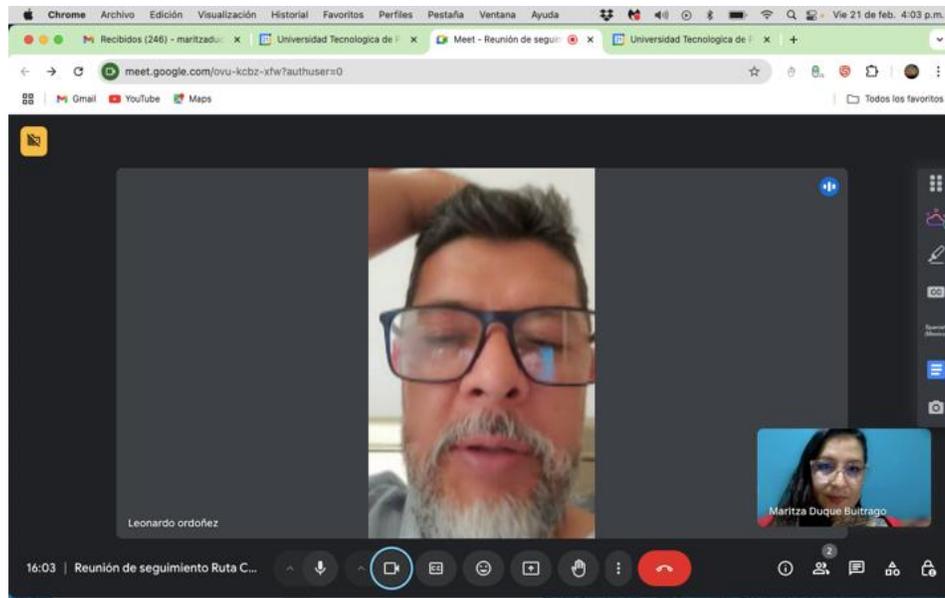
Tabla 67: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Edentia

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Capacitación en metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta para mejorar la capacidad de innovación de la empresa y aumentar su	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

competitividad en el mercado.		
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	40%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su segunda iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 21: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Edentia



Fuente propia

Ver anexo 22: Evidencias reunión de seguimiento N2 Edentia

Reunión periódica Nª 2 Delphi Analytics SAS

Fecha: 19/02/2025

Durante estos días no se han realizado actividades de mentoría y/o formación. La empresa avanzando con las actividades del plan de acción en torno a la consecución de clientes y revisión de mercados internacionales. Lograron cerrar 3 contratos. No se ha avanzado en

los procesos de gestión en torno a la meta 2. Tienen planeado el día 25 de febrero trabajar en este componente.

Se solicita al equipo de acompañamiento incluir el correo de la coordinadora administrativa para poder participar de las sesiones de mentoría y formación.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de cada meta; para el segundo seguimiento el avance total para las metas corresponde a:

Tabla 68: Porcentaje de avance total iteración 2 Delphi Analytics SAS

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y documentar una estrategia comercial de Delphi Analytics que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	100%
Meta 2	Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes	48%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos).

Meta 1: Desarrollar y documentar una estrategia comercial de Delphi Analytics que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

Tabla 69: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Delphi Analytics SAS

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Identificar al menos 1 oportunidad de mercado internacional y formular y documentar los objetivos comerciales de este mercado.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

Diseñar y documentar un plan de acción para implementar los objetivos comerciales definidos.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en un programa de formación sobre apertura de mercados internacionales.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado para el acompañamiento en la identificación de oportunidades en nuevos mercados internacionales.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30. Se anexa la presente acta como evidencia. Si bien se tienen agendadas más sesiones de seguimiento, al tener la actividad en un 100% se da por terminada la actividad.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.

Tabla 70: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 Delphi Analytics SAS

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 2	Observaciones
Participar en un programa de formación sobre	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la

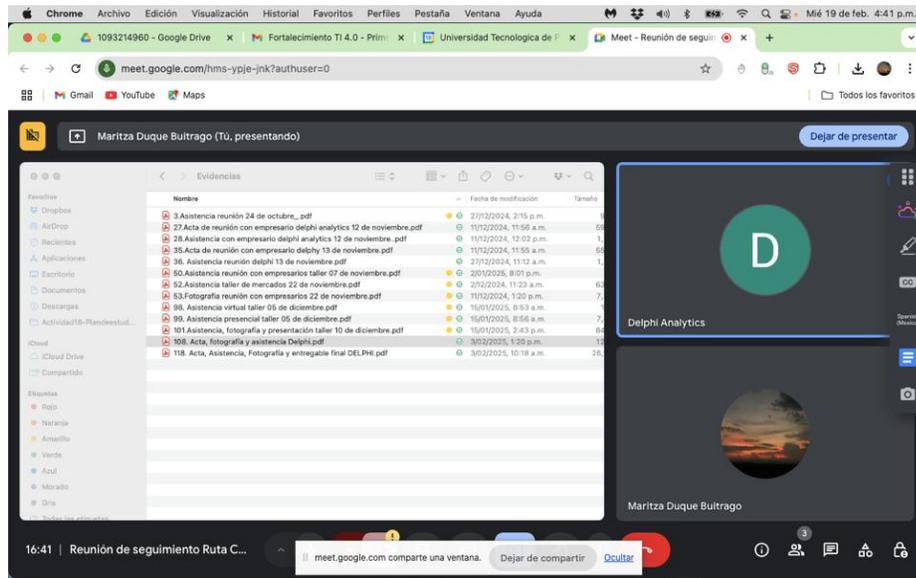


sistemas de gestión proyectos, proveedores y clientes para las empresas TI-4.0.		actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado que incluya procesos claros para la gestión de proyectos, selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	40%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su segunda iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia



Ilustración 22: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Delphi Analytics SAS



Fuente propia

Ver anexo 23: Evidencias reunión de seguimiento N2 Delphi Analytics SAS

Reunión periódica Nª 2 Proyi

Fecha: 19/02/2025

Durante los últimos días se cancelaron las dos sesiones programadas en torno a innovación, están a la espera de que las reprogramen. El día de hoy, se llevó a cabo una reunión de seguimiento sobre la implementación de la estrategia con el mentor Humberto Pareja, él les generó algunos contactos para avanzar con la indagación de prospectos para la implementación del Proyibot. Está en marcha la elaboración de propuestas comerciales.

Los emprendedores han avanzado con procesos de conexión de mercados. Buscaron la alternativa de implementar en Cloudlabs el proyibot para hacer el pilotaje.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta. Para el segundo seguimiento el avance total de las metas corresponde a:

Tabla 71: Porcentaje de avance total iteración 2 Proyi

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	100%
Meta 2	Diseñar y documentar una estrategia de innovación que se ajuste a las características de la empresa - Proyibot como servicio.	20%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla que se presenta a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento). No se presenta las correspondientes a la meta 1, ya que en la sesión 1 de seguimiento cumplió el 100% de avance de la meta.

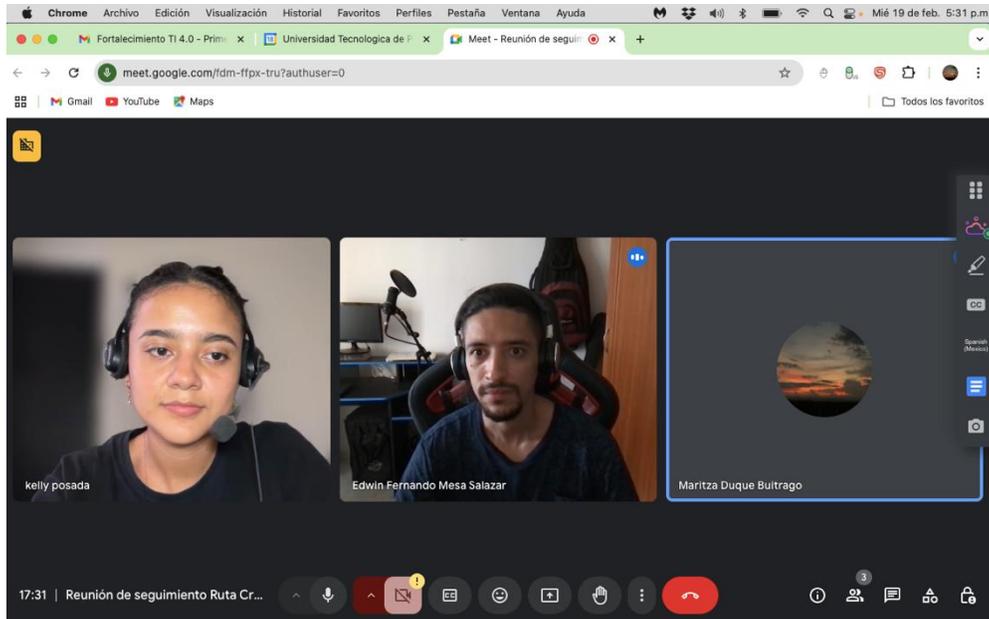
Meta 2: Diseñar y documentar una estrategia de innovación que se ajuste a las características de la empresa - Proyibot como servicio.

Tabla 72: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 Proyi

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^a 2	Observaciones
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una estrategia de innovación.	20%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	40%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su segunda iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 23: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Proyi



Fuente propia

Ver anexo 24: Evidencias reunión de seguimiento N2 Proyi

Reunión periódica N^a 2 HyO

Fecha: 18/02/2025

Durante la sesión de seguimiento que se realiza de modo virtual a través de la herramienta Meet, se realiza la revisión de las actividades asignadas durante la reunión de seguimiento número 2.

- Después del primer seguimiento se han realizado dos sesiones de mentorías orientadas al tema innovación. Propuesta de mejora a partir de procesos críticos de la empresa.
- Durante la mentoría se propone indagar sobre una herramienta para la gestión de tiempo.
- El jueves 21 de febrero, tendrán un taller grupal sobre generación de ideas/creatividad.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de cada meta; para el segundo seguimiento el avance total para las metas corresponde a:

Tabla 73: Porcentaje de avance total iteración 2 HYO

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	<i>Desarrollar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.</i>	100%
Meta 2	<i>Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.</i>	34%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una para la meta 2 (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento), no se incluye la información de la meta N^a1, ya que esta logró un avance del 100% para la primera reunión de seguimiento.

Meta 2: Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

Tabla 74: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 HYO

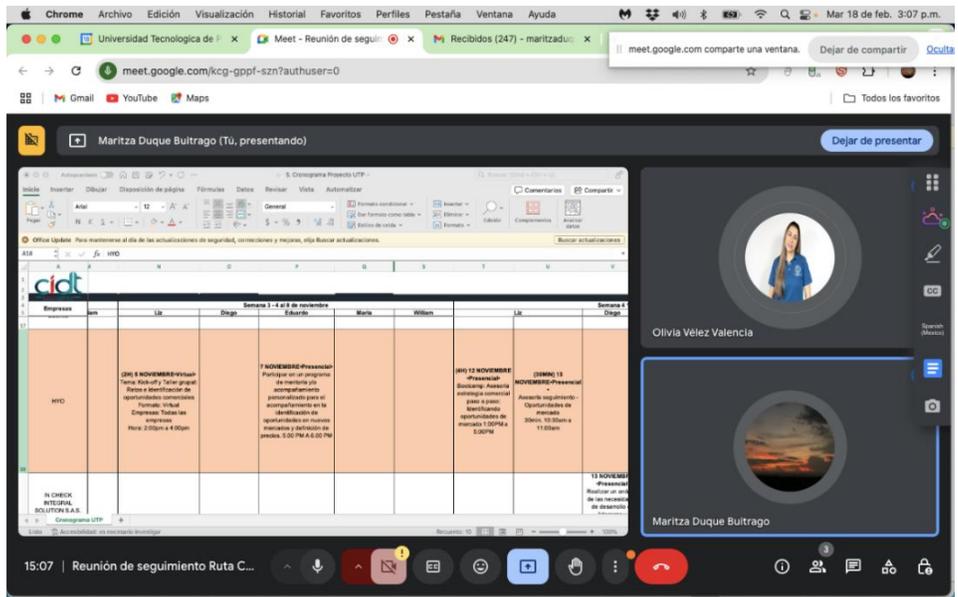
Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta N2	Observaciones
Capacitar al equipo de trabajo en metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta para mejorar la capacidad de innovación de la empresa y aumentar su competitividad en el mercado.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.



Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una estrategia de innovación.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	40%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su segunda iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 24: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 HYO



Fuente propia

Ver anexo 25: Evidencias reunión de seguimiento N2 HYO



Reunión periódica Nª 2 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda

Fecha: 20/02/2025

La empresa ha participado en los procesos que se han agendado. El mentor Humberto lo está acompañando en los diferentes procesos para el tema comercial y con Liz, están trabajando el componente de innovación para el tema de oferta de servicios.

Humberto, los ha apoyado con la gestión de conexión con empresas para avanzar con el proyecto cálculo de huella de carbono, y el Bootcamp sobre huella de carbono que se llevó a cabo en Expofuturo. Con el acompañamiento de Liz se ha llevado a cabo el portafolio de servicios, en la actualidad están en proceso de validación de sus procesos.

- Febrero 11 – Comercial
- Febrero 17 – Innovación
- Febrero 19 - Innovación

Por el momento, la empresa considera que está avanzando con el acompañamiento y las actividades presentes dentro de la ruta crítica.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de cada meta; para el segundo seguimiento el avance total para las metas corresponde a:

Tabla 75: Porcentaje de avance total iteración 2 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda

Nª	Meta	% de avance total
Meta 1	<i>Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.</i>	68%
Meta 2	<i>Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.</i>	41%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos).



Meta 1: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.

Tabla 76: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N°1	Observaciones
Participar en un programa de formación sobre sistemas de gestión proyectos, proveedores y clientes para las empresas TI-4.0.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado que incluya procesos claros para la gestión de proyectos, selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Documentar los procesos de gestión proyecto, proveedores y clientes (selección, evaluación, negociación, gestión de relaciones y supervisión), según	50%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.



las experiencias previas.		
Implementación de la fase inicial del proceso de gestión de proyectos, proveedores y clientes diseñado.	50%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta 1.	40%	La evidencia corresponde a la presente acta.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

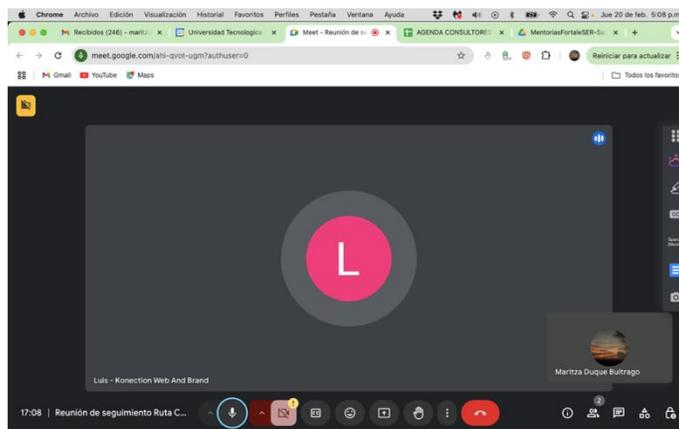
Tabla 77: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – Nª2	Observaciones
Capacitar al equipo de trabajo en metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta para mejorar la capacidad de innovación de la empresa y aumentar su competitividad en el mercado.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una	50%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

estrategia de innovación.		
Realizar actividades al interior de la empresa para fomentar la generación de ideas innovadoras para aumentar la competitividad, utilizando técnicas de creatividad y metodologías de innovación.	50%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Evaluar al interior del equipo de trabajo la viabilidad de las ideas generadas en términos de mercado, tecnología, y recursos necesarios.	50%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta 2.	40%	La evidencia corresponde a la presente acta.

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 25: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda



Fuente propia



Ver anexo 26: Evidencias reunión de seguimiento N2 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda

Reunión periódica Nª 2 Weppa Cloud

Fecha: 20/02/2025

Durante estas dos semanas se realizó un proceso de consultoría con el mentor Humberto Pareja, con el que estuvieron revisando la posibilidad de validar el proyecto con diferentes Cámara de Comercio a nivel nacional.

El mentor William Saavedra en la última sesión quedó con el compromiso de enviar las matrices correspondientes al análisis de competencias, la estructura administrativa actual y proyectada y objetivos estratégicos, hasta la fecha el equipo de acompañamiento no le ha enviado el material a la empresa para trabajar sobre este proceso. La empresa considera que existen vacíos en el componente comercial y la falta de estrategias claras de posicionamiento en el mercado, la necesidad de optimizar sus procesos de ventas y la ausencia de una estructura definida para gestionar y ampliar su cartera de clientes. Debido a esto, la empresa considera que requiere un mayor acompañamiento por parte del proyecto, con el fin de recibir orientación y soporte en el diseño e implementación de soluciones efectivas que fortalezcan su área comercial y les permitan mejorar su competitividad y resultados.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de cada meta. Para el segundo seguimiento el avance total de las metas corresponde a:

Tabla 78: Porcentaje de avance total iteración 2 Weppa Cloud

Nª	Meta	% de avance total
Meta 1	Perfeccionar su estrategia para abarcar un mayor número de clientes potenciales.	100%
Meta 2	Asesoría para crear una estrategia que les permita no solo mejorar su gestión digital, sino también expandirse a través de la gestión comercial, incluyendo el manejo de remisiones nacionales y ofreciendo servicios a grupos empresariales.	100%

Fuente: Elaboración propia

Este cumplimiento se registra a partir de las actividades programadas por el equipo de acompañamiento, y evidencia que conforme a la programación ya se cumplió con el desarrollo de las actividades.



En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Perfeccionar su estrategia para abarcar un mayor número de clientes potenciales.

Tabla 79: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Weppa Cloud

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Realizar un análisis interno de las estrategias actuales y la identificación de brechas en el alcance de clientes.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Desarrollar un plan para identificar los potenciales mercados en los que se puede desenvolver la empresa	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Evaluar al interior del equipo de trabajo la viabilidad de las ideas generadas en términos de mercado, tecnología, y recursos necesarios.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Asesoría para crear una estrategia que les permita no solo mejorar su gestión digital, sino también expandirse a través de la gestión comercial, incluyendo el manejo de remisiones nacionales y ofreciendo servicios a grupos empresariales.

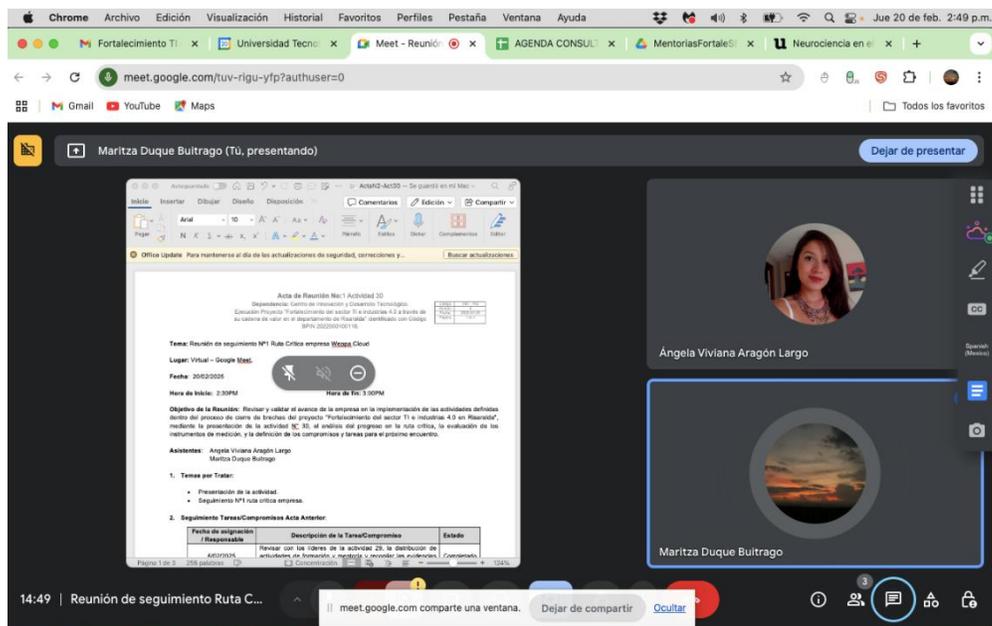
Tabla 80: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 Weppa Cloud

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 2	Observaciones
-----------------	--	---------------

<p>Realizar reuniones iniciales con el asesor para analizar las necesidades actuales y los objetivos específicos de la empresa.</p>	<p>100%</p>	<p>Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.</p>
<p>Diseñar un plan para expandir la gestión comercial, incluyendo estrategias para captar nuevos clientes y mejorar la venta de servicios.</p>	<p>100%</p>	<p>Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.</p>

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 26: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Weppa Cloud



Fuente propia

Ver anexo 27: Evidencias reunión de seguimiento N2 Weppa Cloud

Reunión periódica N^o 2 Ok Web S.A.S

Fecha: 21/02/2025

Desde la primera sesión de seguimiento el pasado 10 de febrero, la empresa ha contado con una sesión de acompañamiento en el área de innovación; el día 20 de febrero, tenía agendada una sesión adicional, sin embargo, la mentora solicitó cambiar la fecha, el emprendedor está a la espera de la programación.

Durante la sesión de acompañamiento, se trabaja en el modelo de innovación del servicio de Ok Web, el cual estará enfocado en brindar un servicio de productos y servicios por horas. Este modelo ya lo validó con dos clientes y está a la espera de realizar el proceso contractual. Durante la sesión también se trabajó sobre el proceso de gestión de tiempo sobre el nivel de dedicación al emprendimiento respecto a otros proyectos. Se le sugirió al emprendedor, definir las franjas horarias y de dedicación que tendrá en la empresa.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta:

Tabla 81: Porcentaje de avance total iteración 2 Ok Web S.A.S.

N ^o	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proveedores y clientes, junto con una reestructuración administrativa que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes. Además, optimizar los procesos administrativos internos para mejorar la eficiencia operativa de la empresa OK Web.	48%
Meta 2	Documentar la estrategia de innovación de Ok Web que incluya la identificación de oportunidades de innovación, la formulación de objetivos innovadores, la creación de un plan de implementación, y la definición de métricas de éxito.	47%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).



Meta 1: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proveedores y clientes, junto con una reestructuración administrativa que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes. Además, optimizar los procesos administrativos internos para mejorar la eficiencia operativa de la empresa OK Web.

Tabla 82: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Ok Web S.A.S.

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Participar en una formación sobre sistemas de gestión de proveedores y clientes y de operación administrativa de empresas TI-4.0.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para la reestructuración administrativa de la empresa que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes y optimizar sus procesos operativos.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	40%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su segunda iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Documentar la estrategia de innovación de Ok Web que incluya la identificación de oportunidades de innovación, la formulación de objetivos innovadores, la creación de un plan de implementación, y la definición de métricas de éxito.

Tabla 83: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 Ok Web S.A.S.

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N°2	Observaciones
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una estrategia de innovación.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta que busca documentar la estrategia de innovación de Ok Web	40%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su segunda iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 27: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Ok Web S.A.S.



Fuente propia

Ver anexo 28: Evidencias reunión de seguimiento N2 Ok Web S.A.S.

Reunión periódica Nª 2 Datosfera SAS

Fecha: 27/02/2025

Durante la reunión se consulta al emprendedor sobre el trabajo realizado durante los últimos días para el cumplimiento de las metas y propuestas de la ruta crítica y a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de las mismas; frente a esto, el emprendedor manifiesta que:

- Se reunió con Liz, para avanzar con la entrega del protocolo de innovación en torno al nuevo producto, en este documento se incluyó elementos comerciales, y los componentes técnicos de la herramienta. Se tienen programadas 3 reuniones adicionales de mentoría.
- Adicionalmente se reunió con Humberto para trabajar sobre el componente de mercados.
- Respecto al componente de mercados, el emprendedor considera que este proceso se enfocó en capacitaciones de formación en mercados internacionales.

Respecto al proceso, se siente satisfecho con las actividades realizadas, ya que es una necesidad para la empresa trabajar estos componentes para el cierre de brechas y el cambio en su modelo de negocio. Se siente comprometido con las actividades y los entregables.

Se recomendará al equipo trabajar sobre estos componentes, ya que no se ha avanzado en estas acciones:

- Identificar al menos 1 oportunidad de mercado y formular y documentar objetivos comerciales de estos mercados.
- Diseñar y documentar un plan de acción detallado para implementar los objetivos comerciales definidos.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de cada meta para el segundo seguimiento:

Tabla 84: Porcentaje de avance total iteración 2 Ok Datosfera SAS

Nª	Meta	% de avance total
Meta 1	Obtener asesoría sobre mercados internacionales.	38%
Meta 2	Obtener mentoría en gerencia de proyectos e innovación.	33%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Obtener asesoría sobre mercados internacionales.

Tabla 85: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Datosfera SAS

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Identificar al menos 1 oportunidad de mercado y formular y documentar objetivos comerciales de estos mercados.	50%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para el acompañamiento en la identificación de oportunidades en nuevos mercados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	40%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su segunda iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Obtener mentoría en gerencia de proyectos e innovación

Tabla 86: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 Datosfera SAS

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 2	Observaciones
Capacitar al equipo de trabajo en metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

para mejorar la capacidad de innovación de la empresa y aumentar su competitividad en el mercado.		
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una estrategia de innovación.	50%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Evaluar al interior del equipo de trabajo la viabilidad de las ideas generadas en términos de mercado, tecnología, y recursos necesarios.	50%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 28: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Datosfera SAS



Fuente propia

Ver anexo 29: Evidencias reunión de seguimiento N2 Datosfera SAS

Reunión periódica N° 2 Triage SAS

Fecha: 19/03/2025

Durante la reunión se consulta a la emprendedora sobre el trabajo realizado hasta la fecha en torno a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de las metas propuestas en el diseño de la ruta crítica; frente a esto, la emprendedora manifiesta que se realizó una sesión de trabajo que se tenía pendiente respecto al diagnóstico para el proceso administrativo y el establecimiento de elementos concernientes al flujo de caja y establecimiento del precio del software. El mentor le compartió el formato para trabajar este componente.

La emprendedora manifiesta inconformidad sobre el proceso, si bien siente que se cumplió con aspectos técnico en torno a los acompañamiento, no siente que estos hayan aportado a su proceso de la manera como esperaba. Dentro de las conversaciones iniciales que tuvo con el equipo manifestó algunas de sus necesidades.

La empresa valoraría la posibilidad de trabajar el componente comercial; ya que si bien ella siente que no se debía enfocar en el tema internacional, la empresa considera que el componente comercial se puede enfocar en procesos locales y/o nacionales.

Esta información fue presentada a la supervisora del contrato, para que se puedan tomar medidas respecto al acompañamiento de la actividad 29.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta. Para el segundo seguimiento el avance total de las metas corresponde a:

Tabla 87: Porcentaje de avance total iteración 2 Triage SAS

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Incrementar el reconocimiento global de la marca a través de una combinación de estrategias digitales y tradicionales, con un énfasis particular en mercados emergentes, y aprovechar el análisis de datos para maximizar el alcance y la efectividad de las campañas.	100%
Meta 2	Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	8%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Incrementar el reconocimiento global de la marca a través de una combinación de estrategias digitales y tradicionales, con un énfasis particular en mercados emergentes, y aprovechar el análisis de datos para maximizar el alcance y la efectividad de las campañas.

Tabla 88: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Triage SAS

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Participar en una formación sobre sistemas de gestión de proveedores y clientes y de operación administrativa de empresas TI-4.0.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para la reestructuración administrativa de la empresa que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes y optimizar sus procesos operativos, con una prioridad en ventas y adquisición de clientes en la estrategia de mercado local.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Diseñar y documentar una estrategia de comunicaciones de la empresa que incluya la identificación de	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

oportunidades comerciales y de ventas.		
--	--	--

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

Tabla 89: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 Triage SAS

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – Nª2	Observaciones
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta que busca la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de acción.	40%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su segunda iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 29: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Triage SAS



Fuente propia

Ver anexo 30: Evidencias reunión de seguimiento N2 Triage SAS

Reunión periódica N^o 2 Proyectos Y Soluciones Ti SAS

Fecha: 14/03/2025

Durante la reunión se consulta a la empresa sobre el trabajo realizado hasta la fecha en torno a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de las metas propuestas en el diseño de la ruta crítica; frente a esto, el líder manifiesta que participaron en procesos de innovación. Está pendiente la entrega del protocolo de innovación. Le ha parecido interesante el enfoque

Respecto a la meta 2, el empresario manifiesta que no siente que el acompañamiento esté acorde con el componente de mercados internacionales, si bien su propósito al incluir la meta tiene que ver con el aspecto comercial, este ha sido orientado a estrategias generales. Considera que requiere más acompañamiento sobre el tema internacional. Al revisar las evidencias de actividades, se logra identificar que la empresa no ha participado de actividades de formación en este campo, por lo tanto, se podría programar una sesión para cubrir la necesidad.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta. Para el segundo seguimiento el avance total de las metas corresponde a:

Tabla 90: Porcentaje de avance total iteración 2 Proyectos Y Soluciones Ti SAS

N ^o	Meta	% de avance total
Meta 1	Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.	60%
Meta 2	Desarrollar y documentar una estrategia comercial de la empresa que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	72%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

Tabla 91: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Proyectos Y Soluciones Ti SAS

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Capacitar al equipo de trabajo en metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta para mejorar la capacidad de innovación de la empresa y aumentar su competitividad en el mercado.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una estrategia de innovación.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	40%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su segunda iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Desarrollar y documentar una estrategia comercial de la empresa que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

Tabla 92: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 Proyectos Y Soluciones Ti SAS

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 2	Observaciones
Identificar al menos 1 oportunidad de mercado	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los

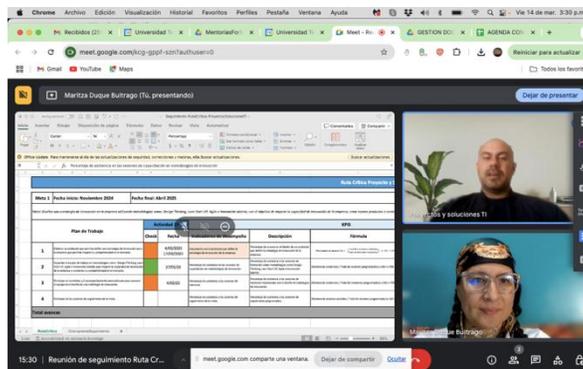


internacional y formular y documentar objetivos comerciales de este mercado.		informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Diseñar y documentar un plan de acción para implementar los objetivos comerciales definidos.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para el acompañamiento en la identificación de oportunidades en nuevos mercados internacionales.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	40%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su segunda iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 30: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Proyectos Y Soluciones Ti SAS



Fuente propia

Ver anexo 31: Evidencias reunión de seguimiento N2 Proyectos y Soluciones TI

Reunión periódica N^a 2 Gisruptivo

Fecha: 07/03/2025

Durante los últimos días se llevó a cabo la primera reunión que tiene como propósito: Documentar los procesos administrativos, legales y financieros según las experiencias previas y realizar un protocolo ágil, se agendó una segunda reunión para seguir trabajando sobre el tema.

Respecto a los productos entregables de la meta 1 de la ruta crítica, y si bien ya se ejecutaron las sesiones, está pendiente la entrega de la evidencia que corresponde al producto: Documento con la estructura de precios para el software.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta:

Tabla 93: Porcentaje de avance total iteración 2 Gisruptivo

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	100%
Meta 2	Diseñar un protocolo para la gestión administrativa, legal y contable de la empresa para mejorar su operación.	30%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

Tabla 94: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Gisruptivo

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^a 1	Observaciones
Identificar al menos 1 oportunidad de mercado y formular y documentar objetivos comerciales de estos mercados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

Diseñar y documentar un plan de acción detallado para implementar los objetivos comerciales definidos.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Definir la estructura de precios para las suscripciones en el software.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en una formación sobre apertura de mercados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para el acompañamiento en la identificación de oportunidades en nuevos mercados y definición de precios.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su primera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Diseñar un protocolo para la gestión administrativa, legal y contable de la empresa para mejorar su operación.

Tabla 95: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 Gisruptivo

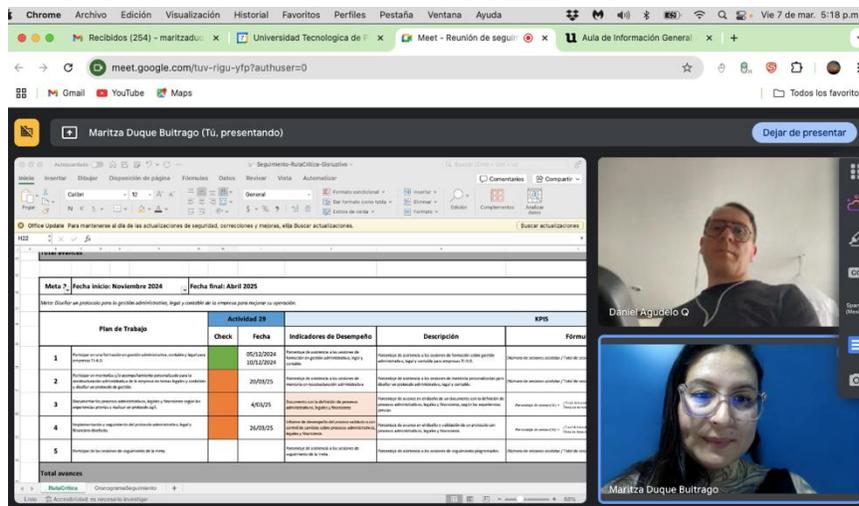
Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 2	Observaciones
Participar en una formación en gestión administrativa,	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la

contable y legal para empresas TI-4.0.		actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	50%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su segunda iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 31: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Gisruptivo



Fuente propia

Ver anexo 32: Evidencias reunión de seguimiento N2 Gisruptivo

Reunión periódica Nª 2 Onyx Soft SAS

Fecha: 14/03/2025

La empresa manifiesta que ha participado en algunas actividades comerciales cuenta con la definición de objetivos comerciales y un plan de acción. Sin embargo, a la fecha no han implementado acciones al respecto. Durante el último mes no han recibido acompañamiento que permita evidenciar un avance en el cumplimiento de las metas.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta. Para el segundo seguimiento el avance total de las metas corresponde a:

Tabla 96: Porcentaje de avance total iteración 2 Onyx Soft SAS

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	48%
Meta 2	Acceder a formación y mentoría personalizada especializada al equipo administrativo y financiero de Onyx Soft SAS sobre aspectos tributarios y legales de carácter nacional e internacional.	60%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Desarrollar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

Tabla 97: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Onyx Soft SAS

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^a 1	Observaciones
Identificar al menos 1 oportunidad de mercado y formular y documentar objetivos comerciales de estos mercados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Diseñar y documentar un plan de acción para implementar los objetivos comerciales definidos.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	40%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su segunda iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Acceder a formación y mentoría personalizada especializada al equipo administrativo y financiero de Onyx Soft SAS sobre aspectos tributarios y legales de carácter nacional e internacional.

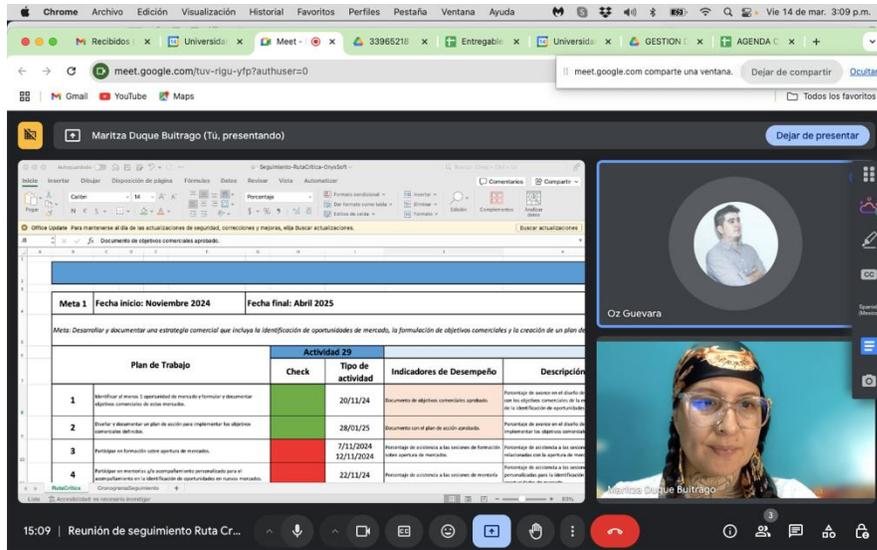
Tabla 98: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 Onyx Soft SAS

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N°2	Observaciones
Participar en sesiones de formación sobre aspectos tributarios específicos (disminución de impuestos, beneficios tributarios de exportación y venta en el exterior, entre otros).	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para acompañar a la empresa en estrategias tributarias y legales.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	40%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su segunda iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 32: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Onyx Soft SAS



Fuente propia

Ver anexo 33: Evidencias reunión de seguimiento N2 Onyx Soft

Reunión periódica Nª 2 Yeminus

Fecha: 14/03/2025

Durante la reunión se consulta a la emprendedora sobre el trabajo realizado hasta la fecha en torno a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de las metas propuestas en el diseño de la ruta crítica; frente a esto, la emprendedora manifiesta que participaron de una sesión de trabajo sobre optimización de ventas en la cual les fue entregado el documento con el plan de acción y recomendaciones para optimizarlas.

Para la fecha, la empresa cuenta con un cumplimiento del 100% de las actividades propuestas en la ruta crítica, las cuales se evidencian en las asistencias a actividades de mentorías, el diseño de un plan de marketing digital y el plan de acción de optimización de ventas. Así como en las reuniones de seguimiento de la actividad.

Considera que el acompañamiento fue acorde a las necesidades de la empresa y les aportaron diferentes ideas para sus procesos. Si bien la empresa ya contaba con elementos para estos planes, los mentores aportaron información de valor.

La empresaria considera que la calidad humana de la mentora fue un componente importante dentro del acompañamiento, por lo que lo resalta durante la reunión.

Con esta sesión se da por culminado el proceso de seguimiento, ya que la empresa cuenta con un avance del 100% en el desarrollo de las actividades propuestas dentro de la ruta crítica como se evidencia en el siguiente cuadro:

Tabla 99: Porcentaje de avance total iteración 2 Yeminus

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Definir y ejecutar estrategias comerciales y de marketing digital para captar nuevos clientes y fidelizar a los existentes.	100%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla que se presenta a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una, al estar en un 100%, ya se da por terminado el proceso de seguimiento.

Meta 1: Definir y ejecutar estrategias comerciales y de marketing digital para captar nuevos clientes y fidelizar a los existentes.

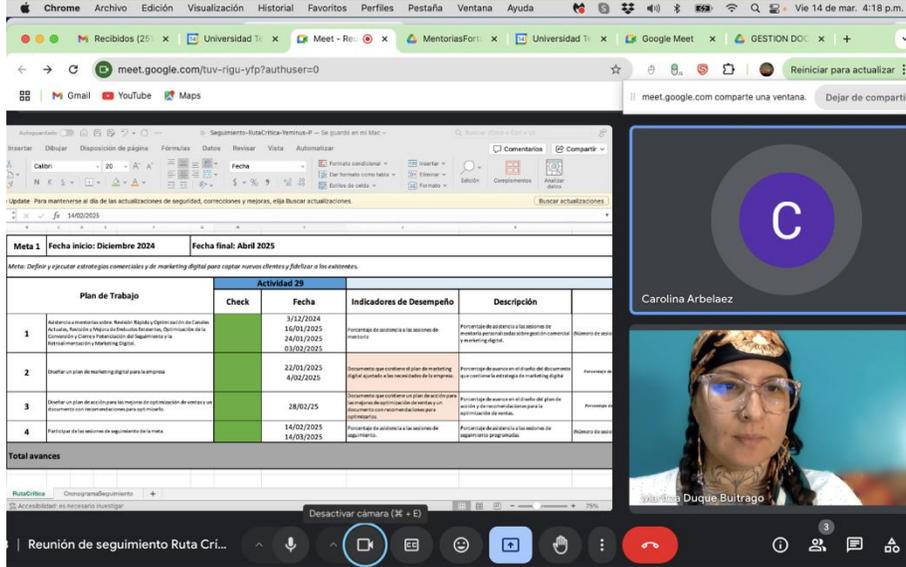
Tabla 100: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 Yeminus

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Diseñar un plan de acción para las mejoras de optimización de ventas y un documento con recomendaciones para optimizarlo.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su segunda iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 33: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N2 Yeminus



Fuente propia

Ver anexo 34: Evidencias reunión de seguimiento N2 Yeminus

Reunión periódica Nª 2 In Check SAS

Fecha: 03/04/2025

Durante la reunión se consulta a la emprendedora sobre el trabajo realizado hasta la fecha en torno a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de las metas propuestas en el diseño de la ruta crítica; frente a esto, la emprendedora manifiesta que participaron en proceso de formación en áreas enfocadas en el tema de ciberseguridad y liderazgo. Ella manifiesta que ya empezaron a trabajar en el diseño de los productos entregables, sin embargo, a la fecha el equipo de acompañamiento no lo ha entregado. La empresa se siente conforme con el acompañamiento recibido hasta la fecha de parte del mentor Humberto, considera que el enfoque del proceso está acorde con las necesidades específicas de la empresa y con aspectos prácticos. En la actualidad ya cuenta con el acceso a la herramienta digital User, para hacer el análisis de ciberseguridad en la empresa.

Los entregables que están pendientes por entregar por parte del equipo de acompañamiento de la actividad 29 son:

- Informe con la identificación de vacíos operativos y áreas de mejora.
- informe de evaluación y mejora de la ciberseguridad.
- Documento con la revisión y actualización de procedimientos.
- Documento que contenga el análisis de necesidades de liderazgo y habilidades para identificar al menos tres áreas clave de desarrollo.
- Documento que contenga programas de capacitación en liderazgo y habilidades para empleados y líderes.

Se espera que durante las siguientes fechas esta información sea enviada.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta. Para el segundo seguimiento el avance total de las metas corresponde a:

Tabla 101: Porcentaje de avance total iteración 2 In Check SAS

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Mejorar la eficiencia y efectividad de la empresa mediante la identificación y corrección de vacíos operativos, el fortalecimiento de la ciberseguridad, la mejora en la documentación, y la implementación de indicadores de crecimiento y rendimiento.	87%
Meta 2	Incrementar la capacidad de liderazgo y las habilidades de los empleados, garantizar su protección y seguridad, y adaptar las políticas y prácticas a un entorno de trabajo 100% remoto para asegurar un ambiente laboral eficiente y seguro.	75%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Mejorar la eficiencia y efectividad de la empresa mediante la identificación y corrección de vacíos operativos, el fortalecimiento de la ciberseguridad, la mejora en la documentación, y la implementación de indicadores de crecimiento y rendimiento.

Tabla 102: Porcentaje de avance meta 1 iteración 2 In Check SAS

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Realizar un análisis para identificar vacíos operativos y áreas de mejora.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos del informe presentado en la actividad 29. Estas fueron validadas.



Evaluar el estado actual de la ciberseguridad, implementar mejoras y formar al personal en buenas prácticas.	60%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos del informe presentado en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Revisar y actualizar los procedimientos documentales, incluyendo políticas, procesos y registros.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos del informe presentado en la actividad 29. Estas fueron validadas.

Fuente: Elaboración propia

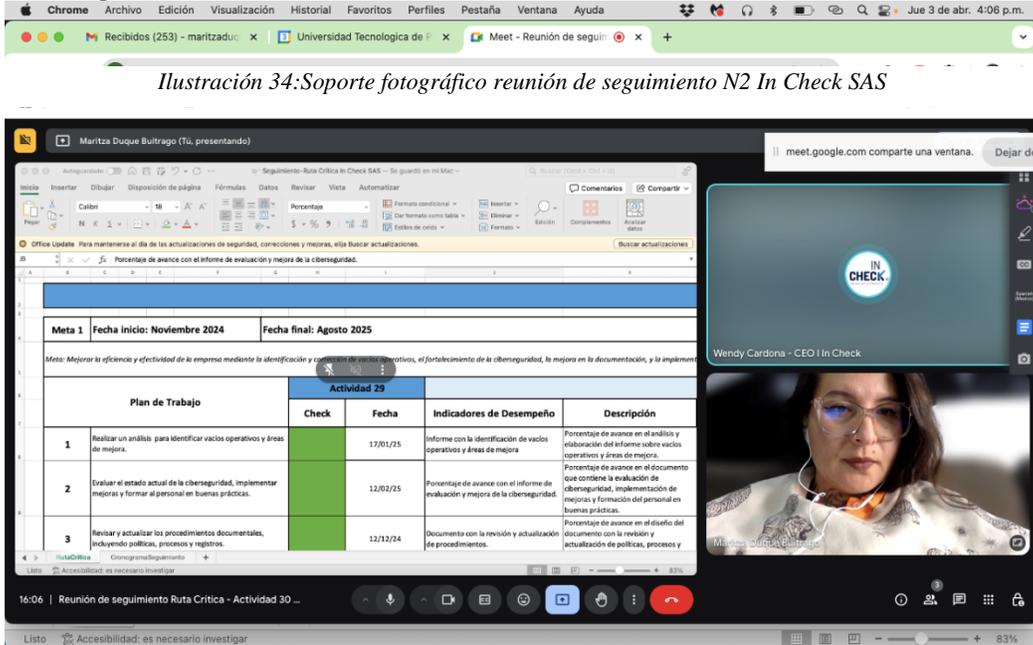
Meta 2: Incrementar la capacidad de liderazgo y las habilidades de los empleados, garantizar su protección y seguridad, y adaptar las políticas y prácticas a un entorno de trabajo 100% remoto para asegurar un ambiente laboral eficiente y seguro.

Tabla 103: Porcentaje de avance meta 2 iteración 2 In Check SAS

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – Nª2	Observaciones
Realizar un análisis de las necesidades de desarrollo de liderazgo y habilidades de los empleados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos del informe presentado en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Diseñar programas de capacitación en liderazgo y habilidades para empleados y líderes.	50%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos del informe presentado en la actividad 29. Estas fueron validadas.

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:



Fuente propia

Ver anexo 35: Evidencias reunión de seguimiento N3 In Check SAS

3.4.1.3 Reunión periódica Nª3 para el seguimiento de la apropiación de las acciones de cierre de brechas de las 15 empresas.

El objetivo para las reuniones de seguimiento en su tercera iteración se enfocó en revisar y validar el avance de la empresa en la implementación de las actividades definidas dentro del proceso de cierre de brechas del proyecto "Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 en Risaralda", mediante la presentación de la actividad Nª30 y definir el progreso en la ruta crítica.

A continuación, se presenta el listado de las empresas beneficiarias que participaron de las reuniones de seguimiento Nª3, en este orden se presentará la información sobre las reuniones periódicas realizadas.



Tabla 104: Empresas que participaron de las sesiones de seguimiento iteración N°3

ID	Empresa
1	Escuela Didáctica SAS
2	Edentia
3	Delphi Analytics SAS
4	Proyi
5	HyO
6	Ambientes Virtuales Punto Com Ltda
7	Weppa Cloud
8	Datosfera SAS
9	Gisruptivo
10	Proyectos Y Soluciones Ti SAS
11	Ok Web SAS
12	Triage SAS
13	Onyx Soft SAS
14	In Check SAS

Fuente: Elaboración propia

Reunión periódica N° 3 Escuela Didáctica

Fecha: 19/03/2025

Durante los últimos días de acompañamiento se logró avanzar en la actividad enfocada en la implementación de la fase inicial del proceso de gestión de proyectos, proveedores y clientes diseñado, a través del diseño de un modelo interno para la atención al cliente que fue cocreado con el equipo de trabajo – En términos del documento, el mentor Humberto, se encuentra haciendo ajustes y está por entregar. Esta es la única actividad en la que se avanzó desde la última reunión de seguimiento.

Respecto a las demás actividades de la ruta crítica se establece lo siguiente:

- Implementación de la fase inicial del proceso de gestión de proyectos, proveedores y clientes diseñado - Esta actividad no está programada a la fecha por parte del equipo de ejecución, se espera que en el mes de abril se pueda avanzar con la ejecución de la misma.
- Capacitar al personal de la empresa sobre los riesgos de ciberseguridad - Esta actividad no está programada a la fecha por parte del equipo de ejecución, se espera que en el mes de abril se pueda avanzar con la ejecución de la misma.
- Asistir a mentorías sobre herramientas de ciberseguridad – Esta actividad no está programada a la fecha por parte del equipo de ejecución, se espera que en el mes de abril se pueda avanzar con la ejecución de la misma
- Diseñar una política de ciberseguridad para la empresa Escuela Didáctica – Esta actividad no está programada a la fecha por parte del equipo de ejecución, se espera que en el mes de abril se pueda

avanzar con la ejecución de la misma. Según la empresa, iniciaron con un proceso de diagnóstico; sin embargo, a la fecha no se cuenta con los resultados.

Tabla 105: Porcentaje de avance total iteración 3 Escuela Didáctica

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	<i>Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.</i>	62%
Meta 2	<i>Diseñar una política de Ciberseguridad para la protección de los datos de la empresa y sus clientes</i>	13%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (los porcentajes son acumulativos).

Meta 1: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.

Tabla 106: Porcentaje de avance meta 1 iteración 3 Escuela Didáctica

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta 1	Observaciones
Participar en un programa de formación sobre sistemas de gestión proyectos, proveedores y clientes para las empresas TI-4.0.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Documentar los procesos de gestión proyecto, proveedores y clientes (selección, evaluación, negociación, gestión de relaciones y supervisión), según	50%	El producto está en proceso de elaboración. Se llevó a cabo una sesión de trabajo para desarrollar este tema.



las experiencias previas.		
Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado que incluya procesos claros para la gestión de proyectos, selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento del proyecto.	60%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su tercera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Diseñar una política de Ciberseguridad para la protección de los datos de la empresa y sus clientes

Tabla 107: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 Escuela Didáctica

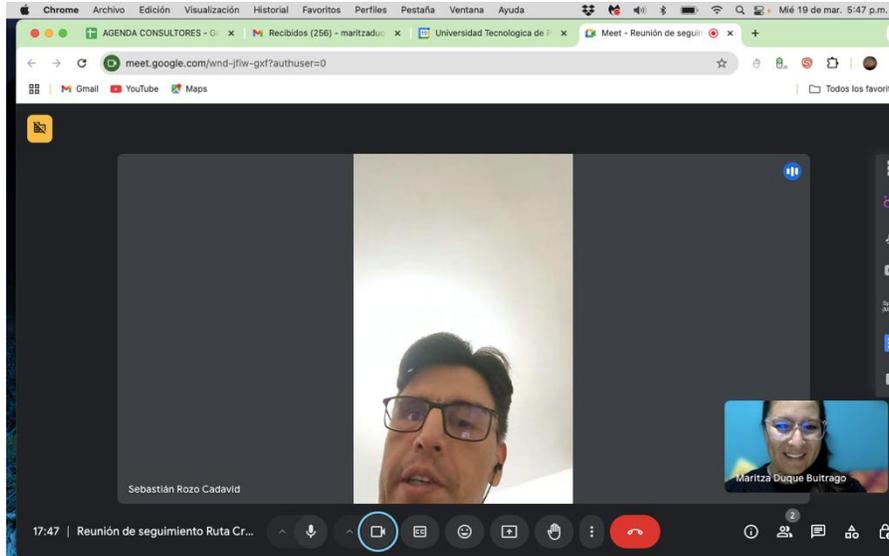
Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta 2	Observaciones
Identificar la información sensible manejada por la empresa y cuáles son los principales riesgos cibernéticos para esta información.	50%	Si bien se realizó la sesión de trabajo, aún no se cuenta con el entregable de la actividad.

Fuente: Elaboración propia



Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 35: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 Escuela Didáctica



Fuente propia

Ver anexo 36: Evidencias reunión de seguimiento N3 Escuela Didáctica

Reunión periódica Nª 3 Edentia

Fecha: 05/03/2025

Durante la reunión de seguimiento se consulta a la empresa sobre las actividades realizadas para el cumplimiento de las metas, ante esto, el emprendedor manifiesta que el día el 19 de febrero sostuvo una reunión con la mentora Liz con el objetivo de dar continuidad al proceso de innovación, así mismo presentó diferentes alternativas de productos basados en inteligencia artificial, entre ellos, un traductor de expectativas en tiempo real entre empresas y la herramienta denominada InnovAI.

El acompañamiento con la mentora de la actividad 29 (Liz) se centró en analizar cómo estas soluciones podrían integrarse de manera efectiva al mercado, evaluando tanto su viabilidad como su propuesta de valor. Además, se exploró la posibilidad de utilizar estas herramientas en el evento comercial que la empresa tiene programado, con el fin de validar su funcionalidad en un contexto real y obtener retroalimentación directa de potenciales usuarios o aliados estratégicos.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta:

Tabla 108: Porcentaje de avance total iteración 3 Edentia

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Diseñar una estrategia de innovación en Edentia utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.	51%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla que se presenta a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Diseñar una estrategia de innovación en Edentia utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

Tabla 109: Porcentaje de avance meta 1 iteración 3 Edentia

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Capacitación en metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta para mejorar la capacidad de innovación de la empresa y aumentar su competitividad en el mercado.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una estrategia de innovación.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

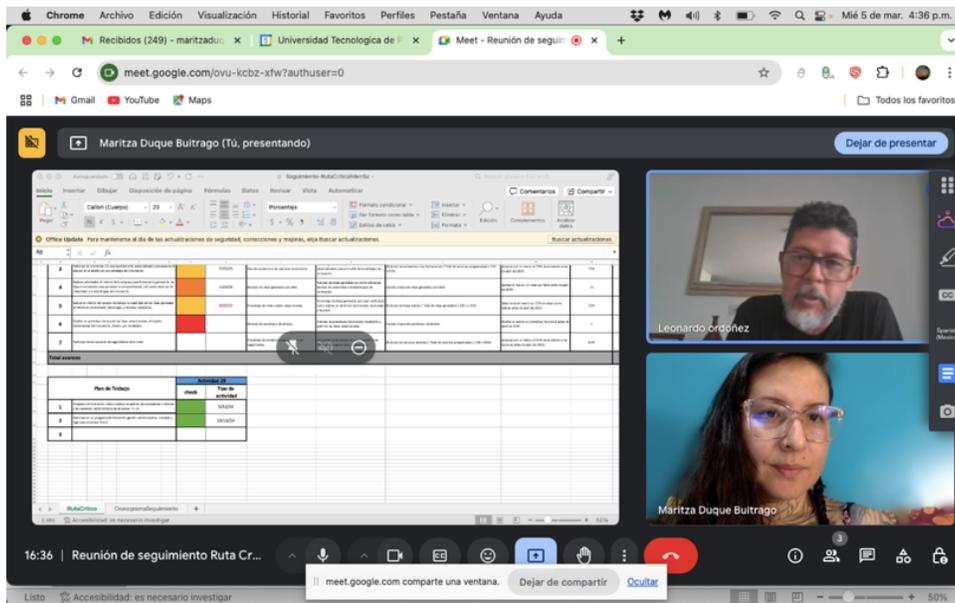


<p>Evaluar al interior del equipo de trabajo la viabilidad de las ideas generadas en términos de mercado, tecnología, y recursos necesarios.</p>	<p>100%</p>	<p>Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.</p>
<p>Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.</p>	<p>60%</p>	<p>Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su tercera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.</p>

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Tabla 110: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 Edentia



Fuente propia

Ver anexo 37: Evidencias reunión de seguimiento N3 Edentia

Reunión periódica N° 3 Delphi Analytics SAS

Fecha: 05/03/2025

Durante la reunión de seguimiento, la empresa manifiesta que durante los últimos días han recibido acompañamiento en la actividad que se enfoca en documentar los procesos de gestión proyectos, proveedores y clientes (selección, evaluación, negociación, gestión de relaciones y supervisión), según las experiencias previas. Para esto, han contado con la participación en dos actividades los días 25 de febrero y 3 de marzo respectivamente. El mentor, está en proceso de realizar una serie de modificaciones al documento que han levantado, para continuar con la fase inicial de implementación.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de cada meta; para el tercer seguimiento el avance total para las metas corresponde a:

Tabla 111: Porcentaje de avance total iteración 3 Delphi Analytics SAS

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y documentar una estrategia comercial de Delphi Analytics que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	100%
Meta 2	Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes	68%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos, el avance que se registra en la meta).

Meta 2: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.

Tabla 112: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 Delphi Analytics SAS

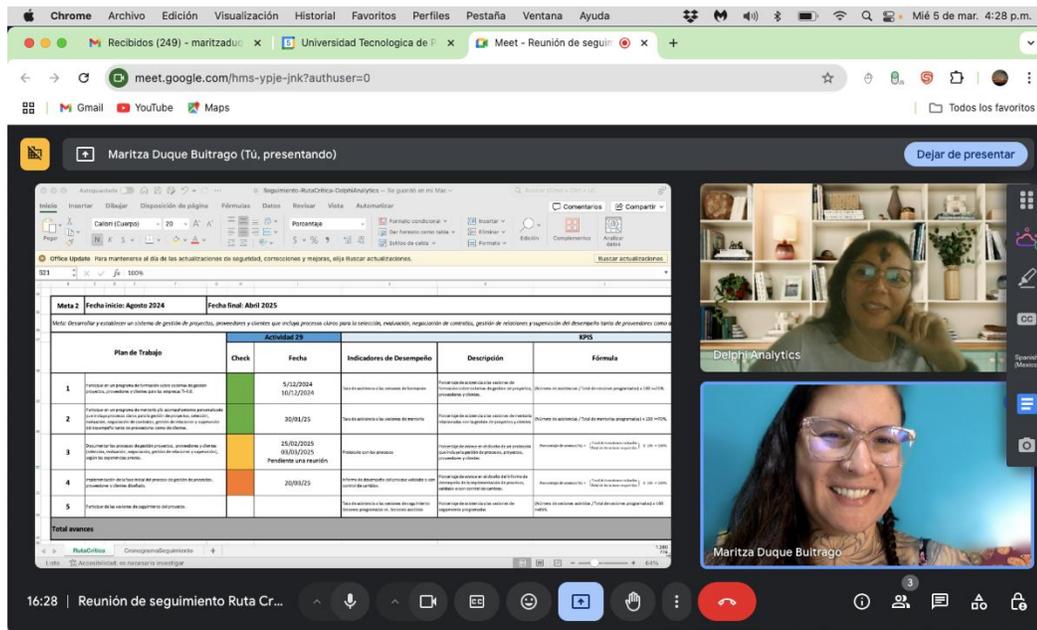
Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N°2	Observaciones
Participar en un programa de formación sobre sistemas de gestión proyectos, proveedores y clientes para las empresas TI-4.0.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado que incluya procesos claros para la gestión de proyectos, selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Documentar los procesos de gestión proyectos, proveedores y clientes (selección, evaluación, negociación, gestión de relaciones y supervisión), según las experiencias previas.	80%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	60%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su tercera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.
---	-----	---

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 36: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 Delphi Analytics SAS



Fuente propia

Ver anexo 38: Evidencias reunión de seguimiento N3 Delphi Analytics SAS

Reunión periódica Nª 3 Proyi

Fecha: 05/03/2025

Durante los últimos días, la empresa ha avanzado de manera significativa en el desarrollo del prototipo de ProyiBot, consolidando así una de las principales iniciativas surgidas del proceso de acompañamiento. De forma paralela, también han progresado en el diseño del sitio web y en la construcción de la propuesta comercial, fortaleciendo su estrategia de posicionamiento y comunicación.

Asimismo, sostuvieron una reunión con CloudLabs, en la cual manifestaron su interés en participar en el proceso de validación del producto. Esta fase de validación está proyectada para realizarse durante un periodo de dos meses. Finalmente, la empresa concluyó la definición de su estrategia de precios, lo que representa un paso clave hacia la comercialización del producto y su entrada al mercado.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta. Para el tercer seguimiento el avance total de las metas corresponde a:

Tabla 113: Porcentaje de avance total iteración 3 Proyi

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	100%
Meta 2	Diseñar y documentar una estrategia de innovación que se ajuste a las características de la empresa - Proyibot como servicio.	53%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla que se presenta a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 2: Diseñar y documentar una estrategia de innovación que se ajuste a las características de la empresa - Proyibot como servicio.

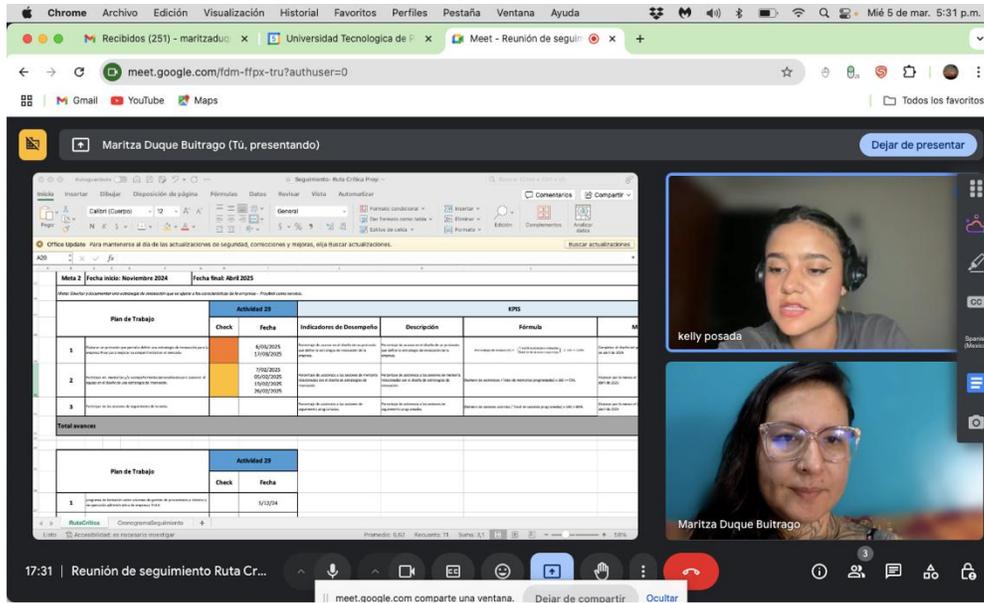
Tabla 114: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 Proyi

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 2	Observaciones
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una estrategia de innovación.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	60%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su tercera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 37: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 Proyi



Fuente propia

Ver anexo 39: Evidencias reunión de seguimiento N3 Proyi

Reunión periódica Nª 3 HyO

Fecha: 11/03/2025

Durante la sesión de seguimiento que se realiza de modo virtual a través de la herramienta Meet, se realiza la revisión de las actividades asignadas durante la reunión de seguimiento número 3.

- El equipo de trabajo ha avanzado en procesos de formación en innovación, creatividad y aspectos comerciales. Se han agendado diferentes sesiones para el trabajo del mes de marzo.
- La emprendedora ha seleccionado las herramientas (Trello y ClickUp) para implementar el sistema para la gestión de proyectos innovadores.
- La sesión para iniciar con el diseño del protocolo de innovación no se ha podido llevar a cabo por imprevistos de la empresa.
- Hasta la fecha no se cuenta con la evidencia sobre el diseño de un prototipo de una de las ideas seleccionadas utilizando herramientas de innovación, diseño y/o modelado.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de cada meta; para el segundo seguimiento el avance total para las metas corresponde a:

Tabla 115: Porcentaje de avance total iteración 3 HyO

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	<i>Desarrollar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.</i>	100%
Meta 2	<i>Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.</i>	66%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una para la meta 2 (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 2: Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

Tabla 116: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 HyO

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta Interacción 2	Observaciones
Capacitar al equipo de trabajo en metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta para mejorar la capacidad de innovación de la empresa y aumentar su competitividad en el mercado.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

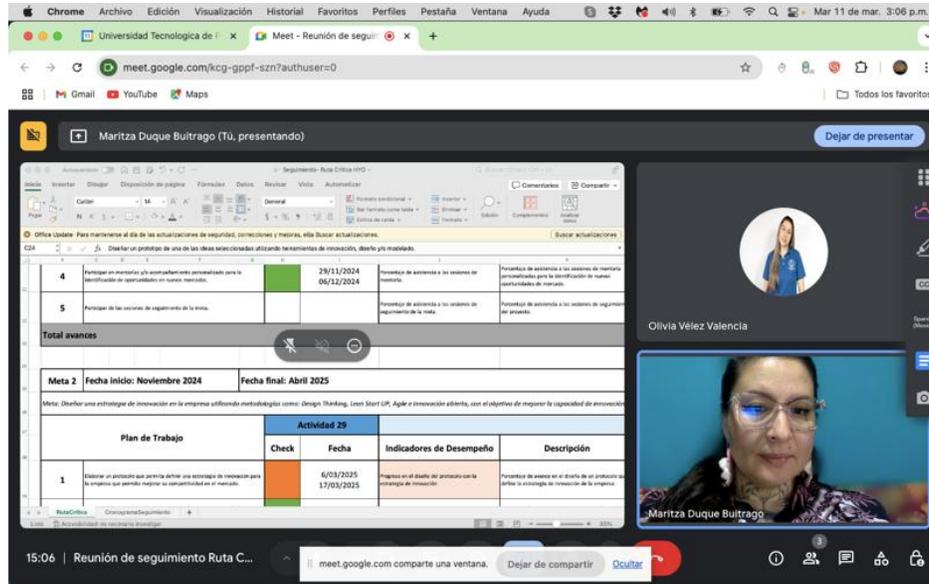


Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una estrategia de innovación.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Realizar actividades al interior de la empresa para fomentar la generación de ideas innovadoras para aumentar la competitividad, utilizando técnicas de creatividad y metodologías de innovación.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Evaluar al interior del equipo de trabajo la viabilidad de las ideas generadas en términos de mercado, tecnología, y recursos necesarios.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	60%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su tercera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 38: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 HyO



Fuente propia

Ver anexo 40: Evidencias reunión de seguimiento N3 HyO

Reunión periódica N^a 3 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda

Fecha: 13/03/2025

El emprendedor manifiesta que tiene muchas expectativas con la aplicación de todos los procesos de acompañamiento que ha recibido. Ha tenido diferentes reuniones con prospectos de clientes. La idea es validar los protocolos diseñados y la estrategia comercial de cara al nuevo portafolio. La empresa cuenta con un plan de acción para la implementación de objetivos comerciales.

En torno al prototipo de la empresa, se enfocó en la estrategia comercial para el portafolio de productos y servicios, el cual se encuentra en validación. Se espera que en los siguientes días se pueda avanzar con el diseño de productos de las siguientes actividades:

- Documentar los procesos de gestión proyecto, proveedores y clientes (selección, evaluación, negociación, gestión de relaciones y supervisión), según las experiencias previas.
- Implementación de la fase inicial del proceso de gestión de proyectos, proveedores y clientes diseñado.
- Elaborar un protocolo que permita definir una estrategia de innovación para la empresa que permita mejorar su competitividad en el mercado.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de cada meta; para el tercer seguimiento el avance total para las metas corresponde a:

Tabla 117: Porcentaje de avance total iteración 3 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.	78%
Meta 2	Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.	87%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos).

Meta 1: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.

Tabla 118: Porcentaje de avance meta 1 iteración 3 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Participar en un programa de formación sobre sistemas de gestión proyectos, proveedores y clientes para las empresas TI-4.0.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado que incluya procesos claros para la	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.



gestión de proyectos, selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.		
Documentar los procesos de gestión proyecto, proveedores y clientes (selección, evaluación, negociación, gestión de relaciones y supervisión), según las experiencias previas.	80%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas. Se tiene pendiente el producto.
Implementación de la fase inicial del proceso de gestión de proyectos, proveedores y clientes diseñado.	50%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas. Se tiene pendiente el producto.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta 1.	60%	La evidencia corresponde a la presente acta.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

Tabla 119: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N°2	Observaciones
Elaborar un protocolo que permita definir una estrategia de innovación para la empresa que permita mejorar su competitividad en el mercado.	50%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas. Se tiene pendiente el producto.
Capacitar al equipo de trabajo en metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta para mejorar la capacidad de innovación de la empresa y aumentar su competitividad en el mercado.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una estrategia de innovación.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Realizar actividades al interior de la empresa para fomentar la generación de ideas innovadoras para aumentar la competitividad, utilizando técnicas	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

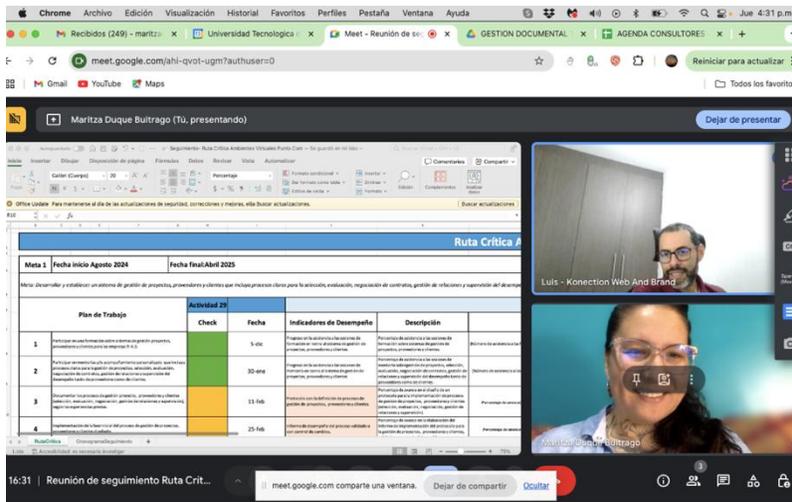


de creatividad y metodologías de innovación.		
Evaluar al interior del equipo de trabajo la viabilidad de las ideas generadas en términos de mercado, tecnología, y recursos necesarios.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Diseñar un prototipo de una de las ideas seleccionadas utilizando herramientas de innovación, diseño y/o modelado.	100%	La empresa manifiesta que este prototipo se llevó a cabo desde el portafolio de productos y servicios y su validación comercial.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta 2.	60%	La evidencia corresponde a la presente acta.

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 39: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda



Fuente propia

Ver anexo 41: Evidencias reunión de seguimiento N3 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda

Reunión periódica N^o 3 Weppa Cloud

Fecha: 06/03/2025

En la última sesión, el mentor William Saavedra asumió el compromiso de enviar a la empresa las matrices correspondientes al análisis de competencias, la estructura administrativa actual y proyectada, y los objetivos estratégicos. Dichos documentos fueron compartidos en días posteriores a la sesión, y la empresa procedió a diligenciarlos en su totalidad. Esta información se integra como parte del insumo clave para continuar fortaleciendo el proceso de planificación estratégica y organización interna de la empresa.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de cada meta. Para el tercer seguimiento el avance total de las metas corresponde a:

Tabla 120: Porcentaje de avance total iteración 3 Weppa Cloud

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Perfeccionar su estrategia para abarcar un mayor número de clientes potenciales.	100%
Meta 2	Asesoría para crear una estrategia que les permita no solo mejorar su gestión digital, sino también expandirse a través de la gestión comercial, incluyendo el manejo de remisiones nacionales y ofreciendo servicios a grupos empresariales.	100%

Fuente: Elaboración propia

Este cumplimiento se registra a partir de las actividades programadas por el equipo de acompañamiento, y evidencia que conforme a la programación ya se cumplió con el desarrollo de las actividades. Sin embargo, hasta la fecha no se cuenta con los productos entregables como:

- Documento con el análisis interno de estrategias actuales
- Informe de análisis de necesidades y objetivos
- Documento con el diseño del plan de expansión comercial.

Esta información fue remitida a la supervisión, con el propósito de establecer medidas de revisión ante el equipo de acompañamiento en la actividad 29.

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Perfeccionar su estrategia para abarcar un mayor número de clientes potenciales.

Tabla 121: Porcentaje de avance meta 1 iteración 3 Weppa Cloud

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – Nª1	Observaciones
Realizar un análisis interno de las estrategias actuales y la identificación de brechas en el alcance de clientes.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas. Aún no se entrega el soporte del producto.
Desarrollar un plan para identificar los mercados en los que se puede desenvolver la empresa	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Evaluar al interior del equipo de trabajo la viabilidad de las ideas generadas en términos de mercado, tecnología, y recursos necesarios.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Asesoría para crear una estrategia que les permita no solo mejorar su gestión digital, sino también expandirse a través de la gestión comercial, incluyendo el manejo de remisiones nacionales y ofreciendo servicios a grupos empresariales.

Tabla 122: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 Weppa Cloud

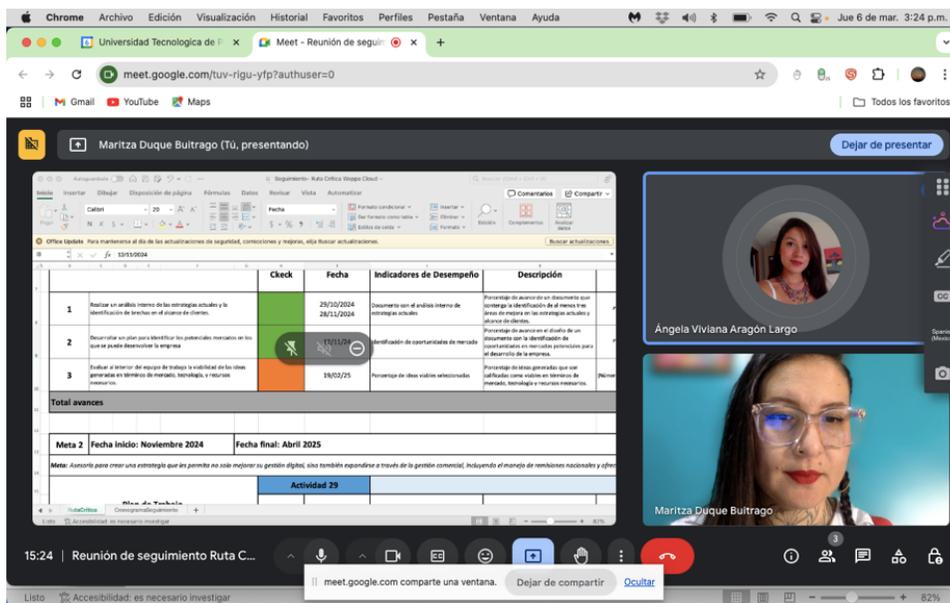
Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – Nª2	Observaciones
Realizar reuniones iniciales con el asesor para analizar las necesidades actuales y los	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

<p>objetivos específicos de la empresa.</p>		
<p>Diseñar un plan para expandir la gestión comercial, incluyendo estrategias para captar nuevos clientes y mejorar la venta de servicios.</p>	<p>100%</p>	<p>Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas. Si bien la empresa ya terminó las reuniones para cumplir con la actividad, aún el equipo de la actividad 29 no ha enviado el documento soporte del producto final validado.</p>

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 40: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 Weppa Cloud



Fuente propia

Ver anexo 42: Evidencias reunión de seguimiento N3 Weppa Cloud

Reunión periódica N° 3 Datosfera SAS

Fecha: 13/03/2025

Durante la reunión se consulta al emprendedor sobre el trabajo realizado durante los últimos días para el cumplimiento de las metas y propuestas de la ruta crítica y a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de las mismas; frente a esto, el emprendedor manifiesta que durante los últimos días ha tenido dos sesiones para trabajar los siguientes puntos:

- Elaborar un protocolo que permita definir una estrategia de innovación para la empresa que permita mejorar su competitividad en el mercado.
- Realizar actividades al interior de la empresa para fomentar la generación de ideas innovadoras para aumentar la competitividad, utilizando técnicas de creatividad y metodologías de innovación.

Respecto a la actividad de diseñar un prototipo de una de las ideas seleccionadas utilizando herramientas de innovación, diseño y/o modelado, el emprendedor manifiesta que este ya está operativo y ya cuenta con un cliente para su validación.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de cada meta para el segundo seguimiento:

Tabla 123: Porcentaje de avance total iteración 3 Datosfera SAS

Nº	Meta	% de avance total
Meta 1	Obtener asesoría sobre mercados internacionales.	72%
Meta 2	Obtener mentoría en gerencia de proyectos e innovación.	83%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Obtener asesoría sobre mercados internacionales.

Tabla 124: Porcentaje de avance meta 1 iteración 3 Datosfera SAS

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N°1	Observaciones
Identificar al menos 1 oportunidad de mercado y formular y documentar objetivos	50%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

comerciales de estos mercados.		
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para el acompañamiento en la identificación de oportunidades en nuevos mercados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	60%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su tercera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Obtener mentoría en gerencia de proyectos e innovación

Tabla 125: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 Datosfera SAS

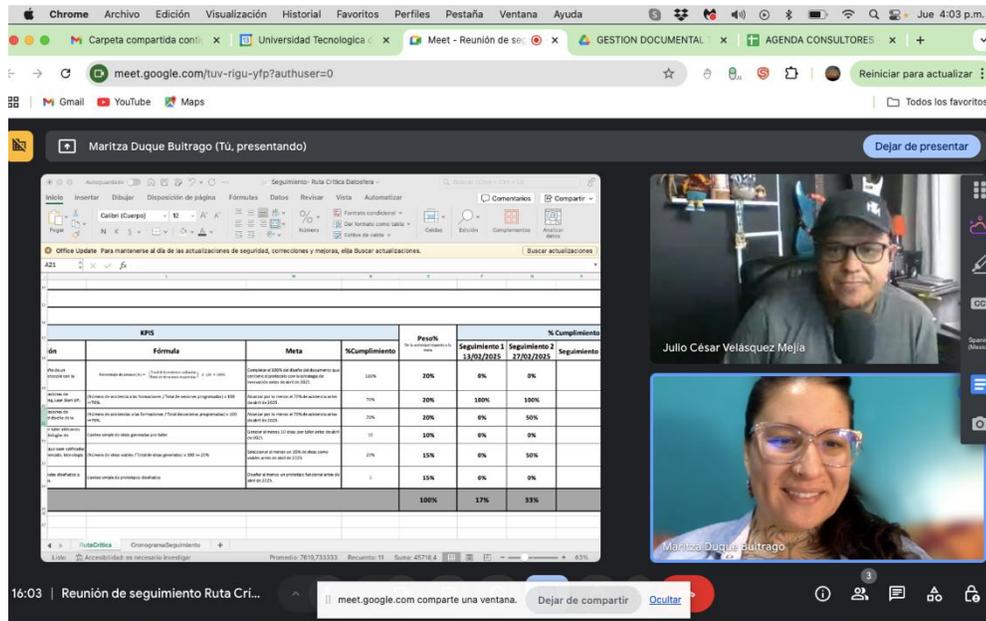
Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 2	Observaciones
Capacitar al equipo de trabajo en metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta para mejorar la capacidad de innovación de la empresa y aumentar su competitividad en el mercado.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una	50%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

estrategia de innovación.		
Evaluar al interior del equipo de trabajo la viabilidad de las ideas generadas en términos de mercado, tecnología, y recursos necesarios.	50%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 41: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 Datosfera SAS



Fuente propia

Ver anexo 43: Evidencias reunión de seguimiento N3 Datosfera SAS

Reunión periódica N°3 Gisruptivo

Fecha: 27/03/2025

Respecto a los productos entregables de la meta 1 de la ruta crítica, y si bien ya se ejecutaron las sesiones, aún no se cuenta con las evidencias de los productos, ya que el equipo de la actividad 29 no ha entregado la versión final y aprobada de los mismos; a continuación se mencionan los documentos que se deben incluir:

- Documento de objetivos comerciales aprobado.
- Documento con el plan de acción detallado aprobado.
- Documento con la estructura de precios para el software

Durante los últimos días se llevaron a cabo reuniones enfocadas en trabajar los siguientes temas:

- Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para la reestructuración administrativa de la empresa en temas legales y contables y diseñar un protocolo de gestión.
- Documentar los procesos administrativos, legales y financieros según las experiencias previas y realizar un protocolo ágil.

En el marco de la meta dos se deberá contar con los siguientes productos:

- Documento con la definición de procesos administrativos, legales y financieros
- Informe de desempeño del proceso validado o con control de cambios sobre procesos administrativos, legales y financieros.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta:

Tabla 126: Porcentaje de avance total iteración 3 Gisruptivo

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	100%
Meta 2	Diseñar un protocolo para la gestión administrativa, legal y contable de la empresa para mejorar su operación.	65%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

Tabla 127: Porcentaje de avance meta 1 iteración 3 Gisruptivo

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Identificar al menos 1 oportunidad de mercado y formular y documentar objetivos comerciales de estos mercados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Diseñar y documentar un plan de acción detallado para implementar los objetivos comerciales definidos.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Definir la estructura de precios para las suscripciones en el software.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en una formación sobre apertura de mercados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para el acompañamiento en la identificación de oportunidades en nuevos mercados y definición de precios.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su primera iteración.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Diseñar un protocolo para la gestión administrativa, legal y contable de la empresa para mejorar su operación.

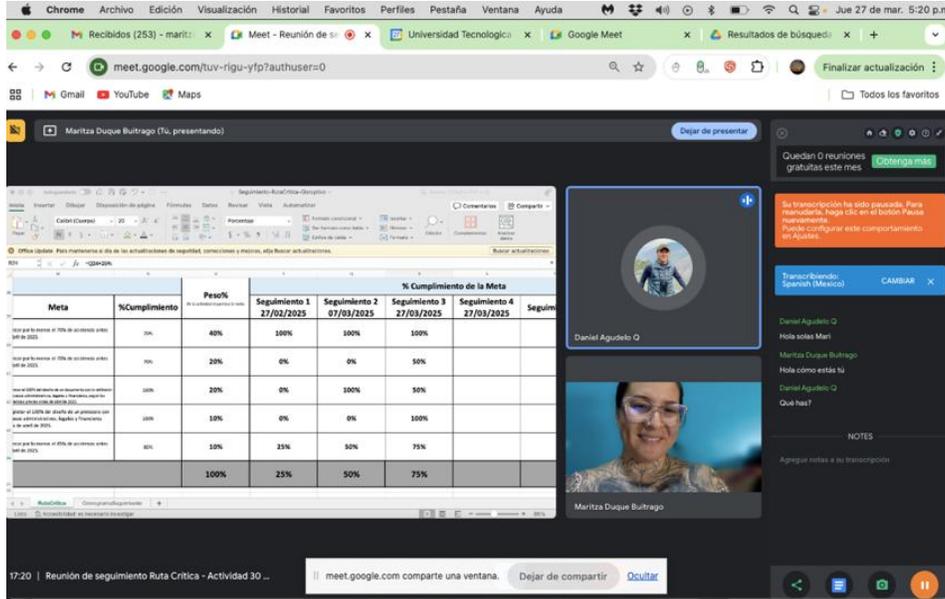
Tabla 128: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 Gisruptivo

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – Nª2	Observaciones
Participar en una formación en gestión administrativa, contable y legal para empresas TI-4.0.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para la reestructuración administrativa de la empresa en temas legales y contables y diseñar un protocolo de gestión.	50%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Documentar los procesos administrativos, legales y financieros según las experiencias previas y realizar un protocolo ágil.	50%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Implementación y seguimiento del protocolo administrativo, legal y financiero diseñado.	50%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	75%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su tercera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 42: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 Gisruptivo



Fuente propia

Ver anexo 44: Evidencias reunión de seguimiento N3 Gisruptivo

Reunión periódica Nª 3 Proyectos Y Soluciones Ti SAS

Fecha: 03/04/2025

Durante la reunión se consulta a la empresa sobre el trabajo realizado hasta la fecha en torno a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de las metas propuestas en el diseño de la ruta crítica, en el marco de la actividad 29; frente a esto, el líder manifiesta que desde la última sesión de seguimiento se realizaron dos sesiones de trabajo con el equipo de acompañamiento.

- Elaborar un protocolo que permita definir una estrategia de innovación para la empresa que permita mejorar su competitividad en el mercado – Esta actividad incluye un documento con el protocolo que define la estrategia de innovación de la empresa, para la fecha no se ha socializado o entregado el documento final por parte de la mentora.
- Respecto al tema comercial, la empresa no participó en las sesiones de formación agendadas por el equipo de acompañamiento, ya que para la fecha la empresa se encontraba en cambios de representación legal y director, la persona que llegó al cargo no alcanzó a vincularse al proceso en los tiempos requeridos. Sin embargo, se consultó con el mentor del tema, y este se comprometió a enviar las memorias de estas sesiones, estudios e información de interés. Y abrió la posibilidad resolver las dudas que se generen.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de la meta. Para el tercer seguimiento el avance total de las metas corresponde a:

Tabla 129: Porcentaje de avance total iteración 3 Proyectos Y Soluciones Ti SAS

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.	78%
Meta 2	Desarrollar y documentar una estrategia comercial de la empresa que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	72%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

Tabla 130: Porcentaje de avance meta 1 iteración 3 Proyectos Y Soluciones Ti SAS

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Elaborar un protocolo que permita definir una estrategia de innovación para la empresa que permita mejorar su competitividad en el mercado.	50%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Capacitar al equipo de trabajo en metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas

Innovación abierta para mejorar la capacidad de innovación de la empresa y aumentar su competitividad en el mercado.		
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una estrategia de innovación.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	60%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su tercera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Desarrollar y documentar una estrategia comercial de la empresa que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

Tabla 131: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 Proyectos Y Soluciones Ti SAS

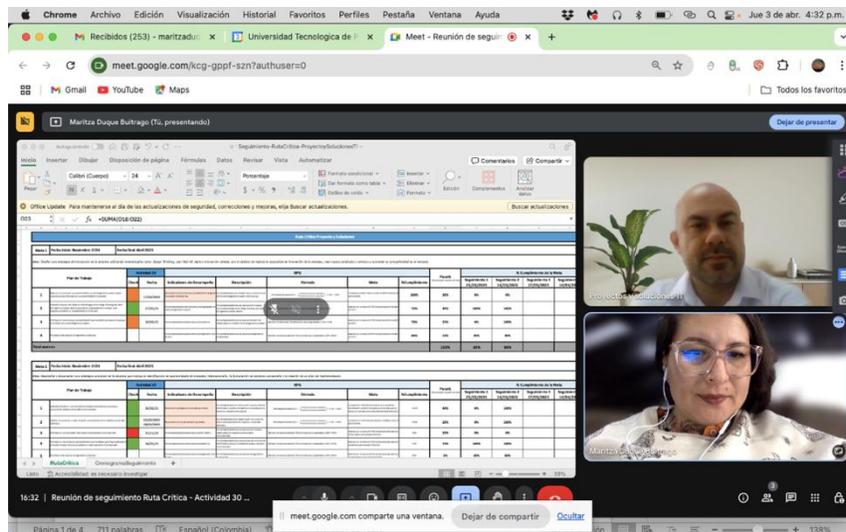
Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – Nª2	Observaciones
Identificar al menos 1 oportunidad de mercado internacional y formular y documentar objetivos comerciales de este mercado.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas
Diseñar y documentar un plan de acción para implementar los objetivos	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.

comerciales definidos.		
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para el acompañamiento en la identificación de oportunidades en nuevos mercados internacionales.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	60%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su tercera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 43: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 Proyectos Y Soluciones Ti SAS



Fuente propia

Ver anexo 45: Evidencias reunión de seguimiento N3 Proyectos Y Soluciones Ti SAS



Reunión periódica N° 3 Ok Web S.A.S.

Fecha: 13/05/2025

Durante la sesión de seguimiento, Jhon H. Vélez compartió su experiencia en el proceso de acompañamiento, manifestando que, aunque el desarrollo coincidió con un periodo de alta carga laboral, logró aprovechar el proceso para tomar decisiones estratégicas relevantes para su empresa. Uno de los resultados más significativos fue la reactivación de un ejercicio metodológico sistémico previo a la pandemia, que ahora se está transformando en un nuevo servicio central para OKWeb. Este modelo contempla el trabajo con grupos de mujeres, generando necesidades de entregables que serán ejecutadas directamente por la empresa, representando una fuente de ingresos proyectada a mediano plazo.

Según lo expuesto por el empresario, todas las actividades incluidas en la ruta crítica fueron ejecutadas. Señaló que se realizaron las tareas asignadas por la mentora Liz, se entregaron documentos, y se validó la información en conjunto.

Jhon indicó que los insumos recopilados en el acompañamiento se encuentran plasmados en un software en desarrollo, alojado en la nube, que surgió como parte del proceso de sofisticación del servicio interno. Adicionalmente, señaló que existen formatos y actas que documentan el proceso, aunque no se consolidaron como entregables formales en un solo archivo estructurado.

El emprendedor valoró positivamente el acompañamiento recibido, indicando que este le permitió redirigir sus objetivos y generar un servicio nuevo con alto potencial comercial. Destacó que, aunque en un inicio las expectativas eran distintas, el camino recorrido le permitió consolidar una propuesta de valor innovadora, en línea con los objetivos de crecimiento empresarial. También expresó que considera valioso cualquier esfuerzo institucional que contribuya a que los empresarios vendan más, generen empleo y aporten al desarrollo económico.

Con esta sesión se da por culminado el proceso de seguimiento, ya que la empresa cuenta con un avance del 100% en el desarrollo de las actividades propuestas dentro de la ruta crítica como se evidencia en el siguiente cuadro:

Tabla 132: Porcentaje de avance total iteración 3 Ok Web SAS

N°	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proveedores y clientes, junto con una reestructuración administrativa que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes. Además, optimizar los procesos administrativos internos para mejorar la eficiencia operativa de la empresa OK Web.	100%



Meta 2	Documentar la estrategia de innovación de Ok Web que incluya la identificación de oportunidades de innovación, la formulación de objetivos innovadores, la creación de un plan de implementación, y la definición de métricas de éxito.	100%
---------------	---	-------------

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proveedores y clientes, junto con una reestructuración administrativa que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes. Además, optimizar los procesos administrativos internos para mejorar la eficiencia operativa de la empresa OK Web.

Tabla 133: Porcentaje de avance meta 1 iteración 3 Ok Web SAS

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Documentar los procesos administrativos y de gestión de proveedores (selección, evaluación, negociación, gestión de relaciones y supervisión), según las experiencias previas.	100%	Estas actividades fueron verificadas a partir de los anexos disponibles en el informe de la actividad 29.
Implementación y seguimiento de los procesos administrativos y gestión de proveedores y clientes diseñado.	100%	Estas actividades fueron verificadas a partir de los anexos disponibles en el informe de la actividad 29.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su tercera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Documentar la estrategia de innovación de Ok Web que incluya la identificación de oportunidades de innovación, la formulación de objetivos innovadores, la creación de un plan de implementación, y la definición de métricas de éxito.

Tabla 134: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 Ok Web SAS

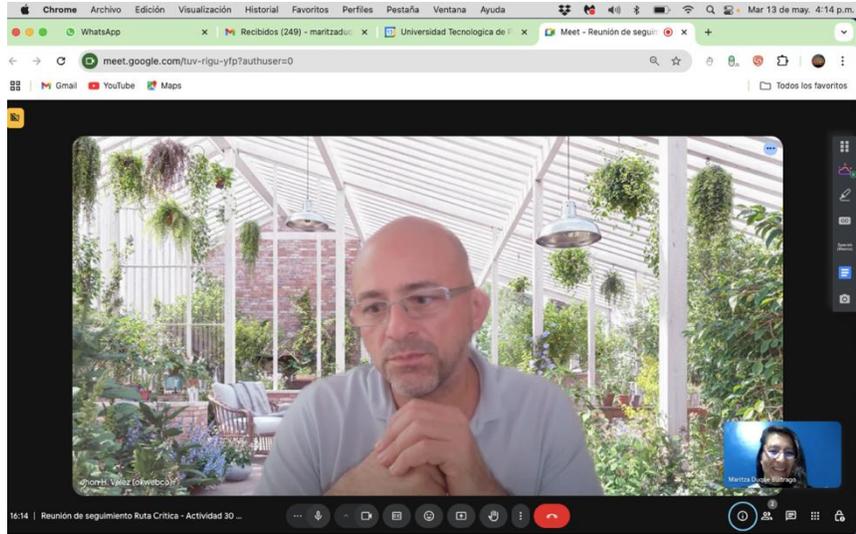
Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N°2	Observaciones
Documentar la estrategia de innovación para la empresa Ok Web.	100%	Estas actividades fueron verificadas a partir de los anexos disponibles en el informe de la actividad 29.
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una estrategia de innovación.	100%	Estas actividades fueron verificadas a partir de los anexos disponibles en el informe de la actividad 29.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta que busca documentar la estrategia de innovación de Ok Web	100%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su tercera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia



Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 44: Soporte fotográfico reunión de seguimiento 3 Ok Web SAS



Fuente propia

Ver anexo 46: Evidencias reunión de seguimiento N3 Ok Web SAS

Reunión periódica Nª 3 Triage SAS

Fecha: 8/05/2025

Durante la reunión de seguimiento, se consultó a la emprendedora sobre el trabajo realizado hasta la fecha en relación con su participación en procesos de formación y mentorías, como parte del cumplimiento de las metas definidas en la ruta crítica. Al respecto, la emprendedora manifestó haber asistido a una reunión de cierre con el equipo de acompañamiento, en la cual firmó el acta correspondiente que dejó constancia de las actividades desarrolladas durante los meses de ejecución.

En cuanto al proceso de creación de marca, la emprendedora informó que, por solicitud propia y debido a que su empresa se encontraba en un proceso de cambio de identidad, se trabajó conjuntamente con el equipo de acompañamiento en el diseño de una estrategia comercial.

Asimismo, el equipo de acompañamiento entregó un documento de inteligencia comercial, el cual contiene información relevante del sector salud y un plan de acción orientado a la participación en actividades comerciales. La emprendedora valoró positivamente este insumo, destacando que constituye una herramienta útil y ajustada a las necesidades y realidad actual de la empresa, permitiéndole proyectar su estrategia comercial para el año en curso.

Con esta sesión se da por culminado el proceso de seguimiento, ya que la empresa cuenta con un avance del 100% en el desarrollo de las actividades propuestas dentro de la ruta crítica como se evidencia en el siguiente cuadro:

Tabla 135: Porcentaje de avance total iteración 3 Triage SAS

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Incrementar el reconocimiento global de la marca a través de una combinación de estrategias digitales y tradicionales, con un énfasis particular en mercados emergentes, y aprovechar el análisis de datos para maximizar el alcance y la efectividad de las campañas.	100%
Meta 2	Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	100%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 2: Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

Tabla 136: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 Triage SAS

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 2	Observaciones
Identificar al menos 1 oportunidad de mercado, para la cual se debe formular y documentar los objetivos comerciales.	100%	Las evidencias están disponibles en los anexos de los informes disponibles de la actividad 29 y fueron validadas.
Diseñar y documentar un plan de acción para implementar los objetivos comerciales definidos.	100%	Las evidencias están disponibles en los anexos de los informes disponibles de la actividad 29 y fueron validadas.



<p>Participar en una formación sobre apertura de mercados.</p>	<p>100%</p>	<p>Aunque el equipo de acompañamiento citó a la empresa a las sesiones de formación, esta no participó en dichas actividades, ya que su agenda no se logró acoplar a la programación. No obstante, se le enviaron las memorias correspondientes. Con base en esta documentación y en las demás acciones realizadas para el cumplimiento de la meta, la actividad fue validada en el informe final del equipo de acompañamiento. Asimismo, la empresa firmó el acta de finalización del proceso, en la cual se deja constancia del cumplimiento y alcance de la meta establecida.</p>
<p>Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para el acompañamiento en la identificación de oportunidades en nuevos mercados.</p>	<p>100%</p>	<p>Las evidencias están disponibles en los anexos de los informes disponibles de la actividad 29 y fueron validadas.</p>
<p>Participar de las sesiones de seguimiento de la meta que busca la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de acción.</p>	<p>100%</p>	<p>Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su tercera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.</p>

Fuente: Elaboración propia



Evidencia fotográfica de la sesión:



Fuente propia

Ver anexo 47: Evidencias reunión de seguimiento N3 Triage SAS

Reunión periódica N^o 3 Onyx Soft SAS

Fecha: 09/05/2025

Durante la reunión, se abordaron aspectos clave relacionados con el proceso de acompañamiento en el marco de la actividad de regalías. El emprendedor Oz Guevara expresó que el cierre del proceso fue satisfactorio, destacando la utilidad de la asesoría recibida en temas de exportación y algunos elementos comerciales. Asimismo, confirmó la recepción del acta de cierre correspondiente.

No obstante, el emprendedor señaló que algunas de las actividades propuestas no resultaban pertinentes para el nivel de madurez de su empresa. En ese sentido, recomendó que en futuros procesos se clasifiquen las actividades y asesorías según el estado de avance y necesidades específicas de cada empresa, con el fin de garantizar una mayor pertinencia y efectividad en el acompañamiento.

Con esta sesión se da por culminado el proceso de seguimiento, ya que la empresa cuenta con un avance del 100% en el desarrollo de las actividades propuestas dentro de la ruta crítica como se evidencia en el siguiente cuadro:

Tabla 137: Porcentaje de avance total iteración 3 Onyx Soft SAS

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	100%
Meta 2	Acceder a formación y mentoría personalizada especializada al equipo administrativo y financiero de Onyx Soft SAS sobre aspectos tributarios y legales de carácter nacional e internacional.	100%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Desarrollar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

Tabla 138: Porcentaje de avance meta 1 iteración 3 Onyx Soft SAS

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Participar en formación sobre apertura de mercados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para el acompañamiento en la identificación de oportunidades en nuevos mercados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su tercera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia



Meta 2: Acceder a formación y mentoría personalizada especializada al equipo administrativo y financiero de Onyx Soft SAS sobre aspectos tributarios y legales de carácter nacional e internacional.

Tabla 139: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 Onyx Soft SAS

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – Nª2	Observaciones
Identificar y poner en práctica al menos 1 estrategia tributaria aprendida durante las sesiones de formación.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su tercera iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 46: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 Onyx Soft SAS



Fuente propia

Ver anexo 48: Evidencias reunión de seguimiento N3 Onyx Soft SAS

Reunión periódica N° 3 In Check SAS

Fecha: 08/05/2024

Durante la reunión final de seguimiento, se realizó una revisión general del trabajo adelantado por la emprendedora en el marco de su participación en los procesos de formación y mentorías, en cumplimiento de las metas establecidas en la ruta crítica.

La emprendedora destacó que el avance en el tema de ciberseguridad fue significativo y enriquecedor, resaltando la utilidad del acompañamiento para fortalecer las capacidades de la empresa en esta área clave. Señaló que la experiencia fue positiva y permitió sentar bases importantes para una futura implementación de medidas adicionales en la materia.

En cuanto a las actividades enfocadas en liderazgo y habilidades, se reconoció la importancia de los contenidos desarrollados. La emprendedora manifestó su interés en continuar implementando los aprendizajes adquiridos y, durante el proceso, se gestionó el envío de los documentos requeridos por parte del mentor responsable, cerrando de forma satisfactoria esta etapa.

En conclusión, el proceso de intervención fue valorado de manera positiva, permitiendo avances estratégicos en áreas clave para el crecimiento de la empresa.

Con esta sesión se da por culminado el proceso de seguimiento, ya que la empresa cuenta con un avance del 100% en el desarrollo de las actividades propuestas dentro de la ruta crítica como se evidencia en el siguiente cuadro:

Tabla 140: Porcentaje de avance total iteración 3 In Check SAS

Nº	Meta	% de avance total
Meta 1	Mejorar la eficiencia y efectividad de la empresa mediante la identificación y corrección de vacíos operativos, el fortalecimiento de la ciberseguridad, la mejora en la documentación, y la implementación de indicadores de crecimiento y rendimiento.	100%
Meta 2	Incrementar la capacidad de liderazgo y las habilidades de los empleados, garantizar su protección y seguridad, y adaptar las políticas y prácticas a un entorno de trabajo 100% remoto para asegurar un ambiente laboral eficiente y seguro.	100%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una para el periodo (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Mejorar la eficiencia y efectividad de la empresa mediante la identificación y corrección de vacíos operativos, el fortalecimiento de la ciberseguridad, la mejora en la documentación, y la implementación de indicadores de crecimiento y rendimiento.

Tabla 141: Porcentaje de avance meta 1 iteración 3 In Check SAS

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Evaluar el estado actual de la ciberseguridad, implementar mejoras y formar al personal en buenas prácticas.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos del informe presentado en la actividad 29. Estas fueron validadas.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Incrementar la capacidad de liderazgo y las habilidades de los empleados, garantizar su protección y seguridad, y adaptar las políticas y prácticas a un entorno de trabajo 100% remoto para asegurar un ambiente laboral eficiente y seguro.

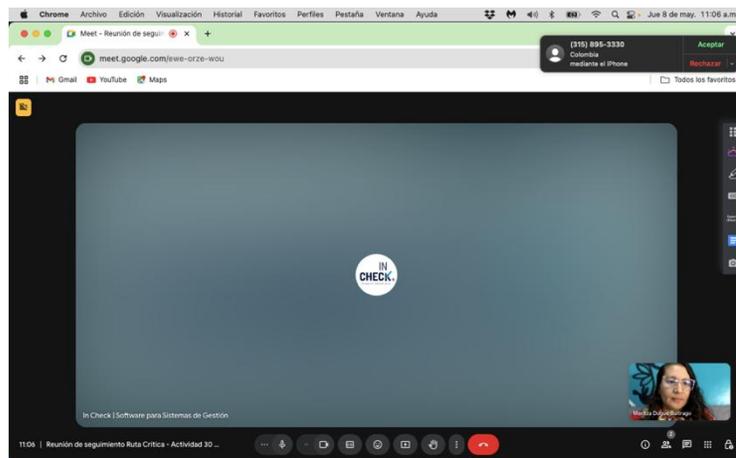
Tabla 142: Porcentaje de avance meta 2 iteración 3 In Check SAS

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 2	Observaciones
Diseñar programas de capacitación en liderazgo y habilidades para empleados y líderes.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos del informe presentado en la actividad 29. Estas fueron validadas.

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 47: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N3 In Check SAS



Fuente propia

Ver anexo 49: Evidencias reunión de seguimiento N3 In Check SAS

3.4.1.4 Reunión periódica Nª4 para el seguimiento de la apropiación de las acciones de cierre de brechas de las 15 empresas.

El objetivo para las reuniones de seguimiento en su cuarta iteración se enfocó en revisar y validar el avance de las empresas en la implementación de las actividades definidas dentro del proceso de cierre de brechas del proyecto "Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 en Risaralda", mediante la presentación de la actividad N°30 y definir el progreso en la ruta crítica.

A continuación, se presenta el listado de las empresas beneficiarias que participaron de las reuniones de seguimiento Nª4, en este orden se presentará la información sobre las reuniones periódicas realizadas.

Tabla 143: Empresas que participaron de las sesiones de seguimiento iteración Nª4

ID	Empresa
1	Edentia
2	Datosfera SAS
3	Proyi
4	Ambientes Virtuales Punto Com
5	DelphiAnalytics
6	Escuela Didáctica
7	HYO
8	Gisruptivo
9	Proyectos y SolucionesTI
10	Weppa Cloud

Fuente: Elaboración propia

Reunión periódica Nª 4 Edentia

Fecha: 20/03/2025

Durante la reunión de seguimiento se consulta al emprendedor sobre los avances que ha tenido en el proceso de acompañamiento para el cumplimiento de la meta, frente a esto el emprendedor manifiesta que tuvo reuniones de mentoría en el área de innovación los días 6, 11 y 17 de febrero. En este espacio, se compartió una presentación sobre el análisis de la empresa, y posteriormente, la mentora entregó un documento con la estrategia de innovación, construida a partir de los elementos abordados durante las sesiones y con base en un caso de uso específico.

Como resultado del acompañamiento de la actividad 29, se desarrolló un prototipo para el evento StartCo que integra el diagnóstico estratégico, un protocolo de actuación, los elementos viables y no viables de desarrollo,

indicadores clave de desempeño (KPIs) y buenas prácticas. El objetivo principal de esta propuesta fue facilitar la conexión entre corporativos y startups.

Además, gracias a las recomendaciones surgidas durante las mentorías, la empresa tomó la decisión de rediseñar su sitio web.

La empresa manifestó satisfacción con el proceso, destacando la claridad y aplicabilidad del modelo de innovación propuesto por la mentora. El emprendedor valoró especialmente la manera en que se articuló la teoría con la práctica, y consideró que el acompañamiento se ajustó plenamente a sus expectativas.

Con esta sesión se da por culminado el proceso de seguimiento, ya que la empresa cuenta con un avance del 100% en el desarrollo de las actividades propuestas dentro de la ruta crítica como se evidencia en el siguiente cuadro:

Tabla 144: Porcentaje de avance total iteración 4 Edentia

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Diseñar una estrategia de innovación en Edentia utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.	100%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla que se presenta a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo durante el periodo y el porcentaje de ejecución de cada una.

Meta 1: Diseñar una estrategia de innovación en Edentia utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

Tabla 145: Porcentaje de avance meta 1 iteración 4 Edentia

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^a 1	Observaciones
Elaborar un protocolo que permita definir una estrategia de innovación para la empresa Edentia para mejorar su competitividad en el mercado.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.



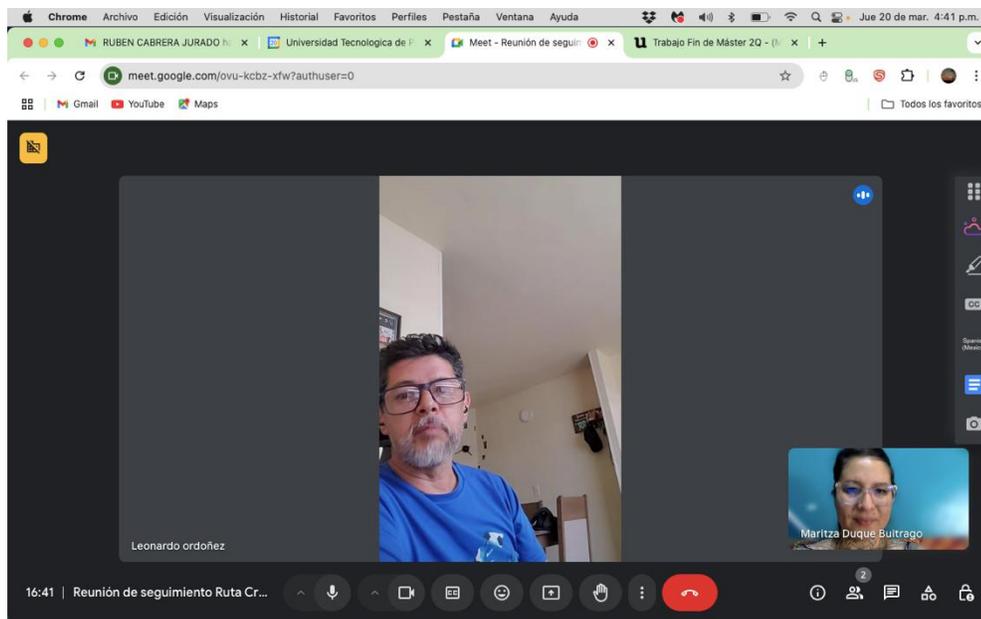
<p>Capacitación en metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta para mejorar la capacidad de innovación de la empresa y aumentar su competitividad en el mercado.</p>	<p>100%</p>	<p>Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.</p>
<p>Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una estrategia de innovación.</p>	<p>100%</p>	<p>Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.</p>
<p>Realizar actividades al interior de la empresa para fomentar la generación de ideas innovadoras para aumentar la competitividad, utilizando técnicas de creatividad y metodologías de innovación.</p>	<p>100%</p>	<p>Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.</p>
<p>Evaluar al interior del equipo de trabajo la viabilidad de las ideas generadas en términos de mercado, tecnología, y recursos necesarios.</p>	<p>100%</p>	<p>Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.</p>

Diseñar un prototipo de una de las ideas seleccionadas utilizando herramientas de innovación, diseño y/o modelado.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos presentados en los informes de la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su cuarta iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 48: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N4 Edentia



Fuente propia

Ver anexo 50: Evidencias reunión de seguimiento N4 Edentia

Reunión periódica N° 4 Datosfera SAS

Fecha: 27/03/2025

Durante la reunión se consulta al emprendedor sobre el trabajo realizado durante los últimos días para el cumplimiento de las metas y propuestas de la ruta crítica y a la participación de procesos de formación y mentorías para el cumplimiento de las mismas; frente a esto, el emprendedor manifiesta que durante los últimos días ha tenido dos sesiones para trabajar el siguiente punto:

- Elaborar un protocolo que permita definir una estrategia de innovación para la empresa que permita mejorar su competitividad en el mercado – Para la fecha la mentora ya presentó el protocolo de innovación a la empresa. está pendiente el envío del documento a la empresa.

El empresario considera que el proceso cumplió sus expectativas, el tema de innovación fue un componente importante para la reestructuración de su modelo de negocio. En la actualidad avanzará con la tarea de validar todo el proceso con los dos clientes pilotos que cuenta.

Con esta sesión se da por culminado el proceso de seguimiento, ya que la empresa cuenta con un avance del 100% en el desarrollo de las actividades propuestas dentro de la ruta crítica como se evidencia en el siguiente cuadro:

Tabla 146: Porcentaje de avance total iteración 4 Datosfera

Nº	Meta	% de avance total
Meta 1	Obtener asesoría sobre mercados internacionales.	100%
Meta 2	Obtener mentoría en gerencia de proyectos e innovación.	100%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Obtener asesoría sobre mercados internacionales.

Tabla 147: Porcentaje de avance meta 1 iteración 4 Datosfera

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N°1	Observaciones
Identificar al menos 1 oportunidad de mercado y formular y documentar objetivos comerciales de estos mercados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.

Diseñar y documentar un plan de acción para implementar los objetivos comerciales definidos.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en una formación sobre apertura de mercados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para el acompañamiento en la identificación de oportunidades en nuevos mercados.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su cuarta iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Obtener mentoría en gerencia de proyectos e innovación

Tabla 148: Porcentaje de avance meta 2 iteración 4 Datosfera

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 2	Observaciones
Elaborar un protocolo que permita definir una estrategia de innovación para la empresa que permita mejorar su competitividad en el mercado.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Capacitar al equipo de trabajo en	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los



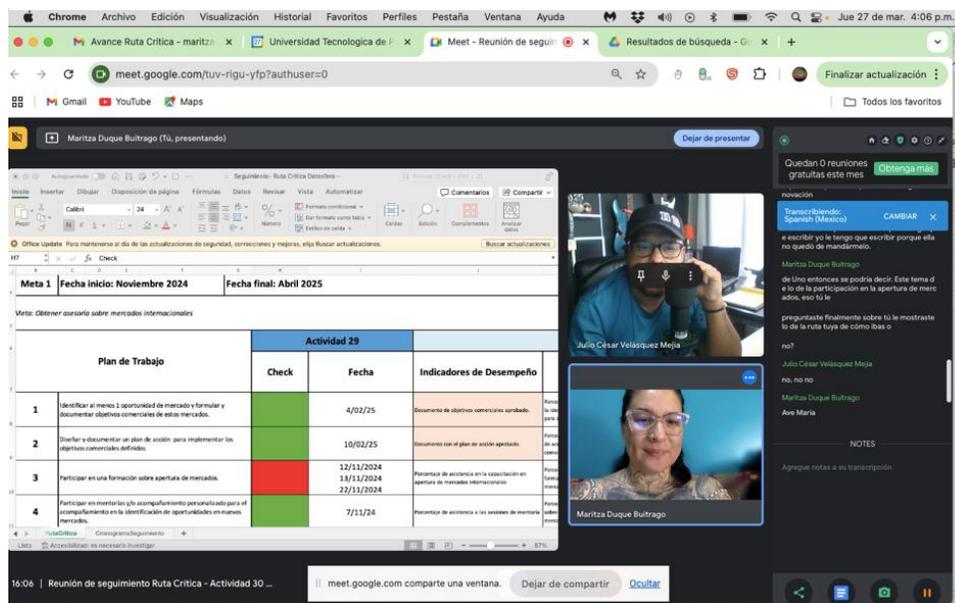
metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta para mejorar la capacidad de innovación de la empresa y aumentar su competitividad en el mercado.		anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una estrategia de innovación.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Realizar actividades al interior de la empresa para fomentar la generación de ideas innovadoras para aumentar la competitividad, utilizando técnicas de creatividad y metodologías de innovación.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Evaluar al interior del equipo de trabajo la viabilidad de las ideas generadas en términos de mercado, tecnología, y recursos necesarios.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Diseñar un prototipo de una de	100%	La empresa cuenta con el prototipo y está en proceso de

<p>las ideas seleccionadas utilizando herramientas de innovación, diseño y/o modelado.</p>	<p>validación con dos clientes pilotos.</p>
--	---

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 49: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N4 Datosfera



Fuente propia

Ver anexo 51: Evidencias reunión de seguimiento N4 Datosfera

Reunión periódica Nª 4 Proyi

Fecha: 19/03/2025

Durante los últimos días se logró avanzar en la actividad que se encontraba pendiente: Elaborar un protocolo que permita definir una estrategia de innovación para la empresa Proyi para mejorar su competitividad en el mercado.

La empresa manifiesta que está satisfecha con el proceso de acompañamiento recibido. A lo largo de todo el ejercicio, lograron desarrollar un nuevo producto denominado Proyibot, el cual representa un avance significativo en su portafolio de soluciones. La información y herramientas proporcionadas

durante el acompañamiento fueron fundamentales para la conceptualización, validación y estructuración de este nuevo producto.

Los temas abordados resultaron pertinentes y alineados con sus necesidades, permitiéndoles fortalecer aspectos clave de su operación. En particular, el acompañamiento les facilitó la organización de su modelo de negocio, brindándoles mayor claridad en su propuesta de valor, segmentos de clientes y estructura operativa. Este proceso no solo impulsó la innovación dentro de la empresa, sino que también fortaleció su capacidad para tomar decisiones estratégicas con mayor fundamento.

Con esta sesión se da por culminado el proceso de seguimiento, ya que la empresa cuenta con un avance del 100% en el desarrollo de las actividades propuestas dentro de la ruta crítica como se evidencia en el siguiente cuadro:

Tabla 149: Porcentaje de avance total iteración 4 Proyi

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	100%
Meta 2	Diseñar y documentar una estrategia de innovación que se ajuste a las características de la empresa - Proyibot como servicio.	100%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla que se presenta a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una.

Meta 2: Diseñar y documentar una estrategia de innovación que se ajuste a las características de la empresa - Proyibot como servicio.

Tabla 150: Porcentaje de avance meta 2 iteración 4 Proyi

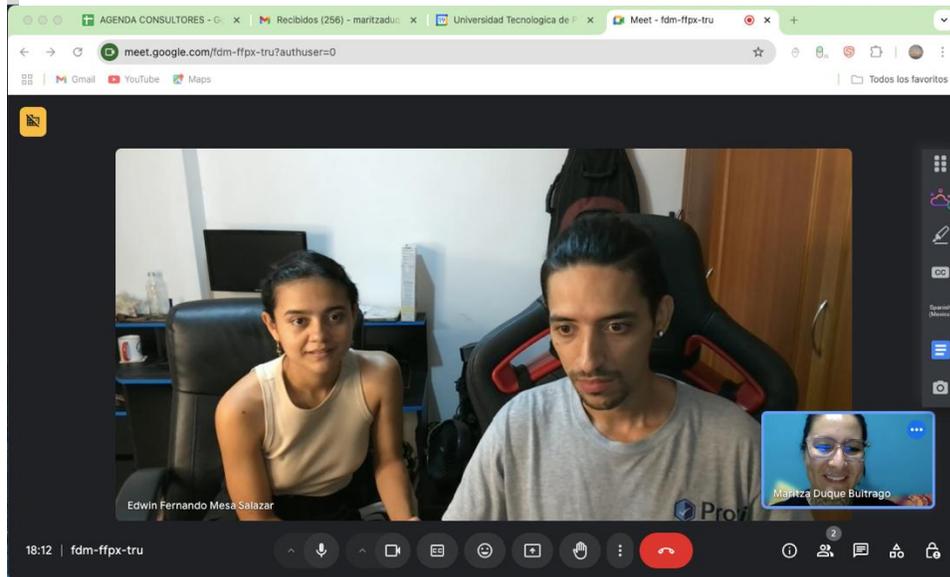
Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^a 2	Observaciones
Elaborar un protocolo que permita definir una estrategia de innovación para la empresa Proyi para mejorar su competitividad en el mercado.	100%	Las evidencias están disponibles en los anexos del informe de la actividad 29 y fueron validadas.

Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su cuarta iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.
---	------	--

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 50: Soporte fotográfico reunión de seguimiento N4 Proyi



Fuente propia

Ver anexo 52: Evidencias reunión de seguimiento N4 Proyi

Reunión periódica Nª4 Ambientes Virtuales Punto Com

Fecha: 02/04/2025

Respecto al avance que ha tenido la empresa durante las últimas semanas, el emprendedor manifiesta que tuvo dos reuniones para trabajar los componentes de:

- Documentar los procesos de gestión proyectos, proveedores y clientes (selección, evaluación, negociación, gestión de relaciones y supervisión), según las experiencias previas.
- Implementación de la fase inicial del proceso de gestión de proyectos, proveedores y clientes diseñado.

Respecto a esto, los mentores hicieron la presentación de los productos siguientes producto, sin embargo, no se han enviado los documentos con las versiones finales, según la retroalimentación de la empresa.

- Protocolo con la definición de procesos de gestión de proyectos, proveedores y clientes.
- Diseño de un protocolo con la estrategia de innovación.

Dentro de los productos se tiene presente trabajar sobre el:

- Informe de desempeño del proceso validado o con control de cambios.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de cada meta; para el cuarto seguimiento, el avance total para las metas corresponde a:

Tabla 151: Porcentaje de avance total iteración 4 Ambientes Virtuales Punto Com

Nº	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.	84%
Meta 2	Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.	94%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos).

Meta 1: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.

Tabla 152: Porcentaje de avance meta 1 iteración 4 Ambientes Virtuales Punto Com

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – Nª1	Observaciones
Participar en un programa de formación sobre sistemas de gestión proyectos, proveedores y	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.



clientes para las empresas TI-4.0.		
Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado que incluya procesos claros para la gestión de proyectos, selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Documentar los procesos de gestión proyecto, proveedores y clientes (selección, evaluación, negociación, gestión de relaciones y supervisión), según las experiencias previas.	90%	Las evidencias de las actividades reposan en los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas. Se tiene pendiente el producto.
Implementación de la fase inicial del proceso de gestión de proyectos, proveedores y clientes diseñado.	50%	Estas actividades están por verificar a partir de la presentación del informe de la actividad 29 correspondiente al mes de marzo. Se tiene pendiente el producto.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta 1.	80%	La evidencia corresponde a la presente acta.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado

Tabla 153: Porcentaje de avance meta 2 iteración 4 Ambientes Virtuales Punto Com

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – Nª2	Observaciones
Elaborar un protocolo que permita definir una estrategia de innovación para la empresa que permita mejorar su competitividad en el mercado.	90%	La mentora realizó la presentación del protocolo, sin embargo, está pendiente el envío del documento al empresario.
Capacitar al equipo de trabajo en metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta para mejorar la capacidad de innovación de la empresa y aumentar su competitividad en el mercado.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una estrategia de innovación.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Realizar actividades al interior de la empresa para fomentar la	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los informes presentados en la

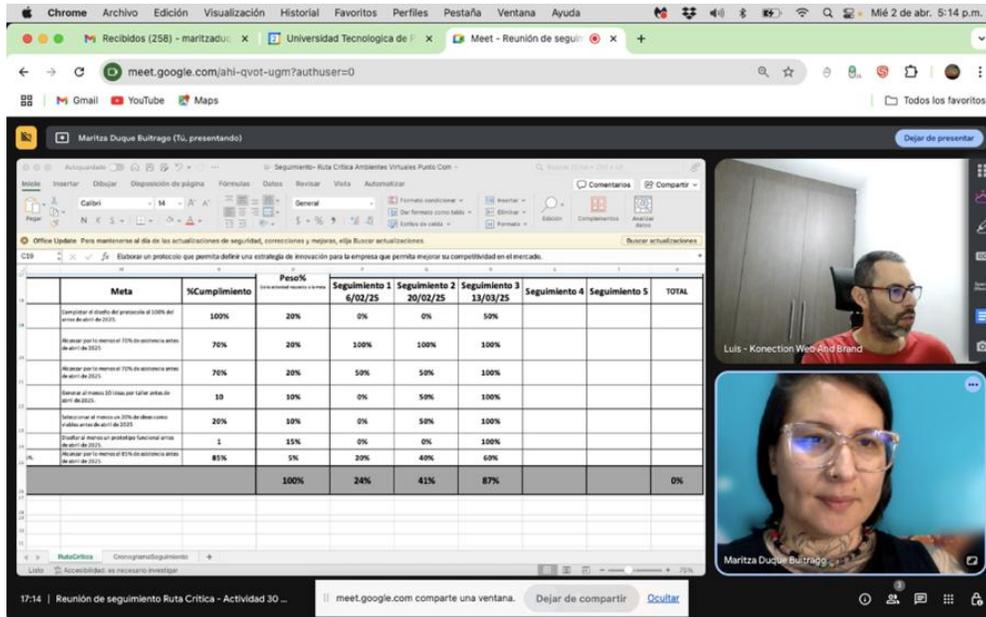


generación de ideas innovadoras para aumentar la competitividad, utilizando técnicas de creatividad y metodologías de innovación.		actividad 29. Estas fueron validadas.
Evaluar al interior del equipo de trabajo la viabilidad de las ideas generadas en términos de mercado, tecnología, y recursos necesarios.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Diseñar un prototipo de una de las ideas seleccionadas utilizando herramientas de innovación, diseño y/o modelado.	100%	La empresa manifiesta que este prototipo se llevó a cabo desde el portafolio de productos y servicios y su validación comercial.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta 2.	80%	La evidencia corresponde a la presente acta.

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 51: Soporte fotográfico reunión de seguimiento Ambientes Virtuales Punto Com



Fuente propia

Ver anexo 53: Evidencias reunión de seguimiento N4 Ambientes Virtuales Punto Com

Reunión periódica Nª 4 Delphi Analytics

Fecha: 02/04/2025

Durante la reunión de seguimiento, la empresa manifiesta que durante los últimos días han recibido acompañamiento en la actividad que se enfoca en documentar los procesos de gestión proyectos, proveedores y clientes (selección, evaluación, negociación, gestión de relaciones y supervisión), según las experiencias previas. Se llevaron a cabo sesiones de trabajo los días: 26 de marzo y el 1 de abril.

Respecto a los productos de esta actividad, la empresa manifiesta que ya trabajó sobre el siguiente producto; sin embargo, no se ha enviado la versión final del documento.

- Protocolo con los procesos que incluye la gestión de procesos, proyectos, proveedores y clientes – Este producto ya fue presentado a la empresa y se realizó la respectiva retroalimentación.

Así mismo, el mentor Humberto sigue realizando un seguimiento a los contactos comerciales que se realizaron en la meta 1, y continúa realizando una retroalimentación a la empresa.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de cada meta; para el cuarto seguimiento el avance total para las metas corresponde a

Tabla 154: Porcentaje de avance total iteración 4 Delphi Analytics

Nº	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y documentar una estrategia comercial de Delphi Analytics que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	100%
Meta 2	Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes	74%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos, el avance que se registra en la meta).

Meta 2: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.

Tabla 155: Porcentaje de avance meta 2 iteración 4 Delphi Analytics

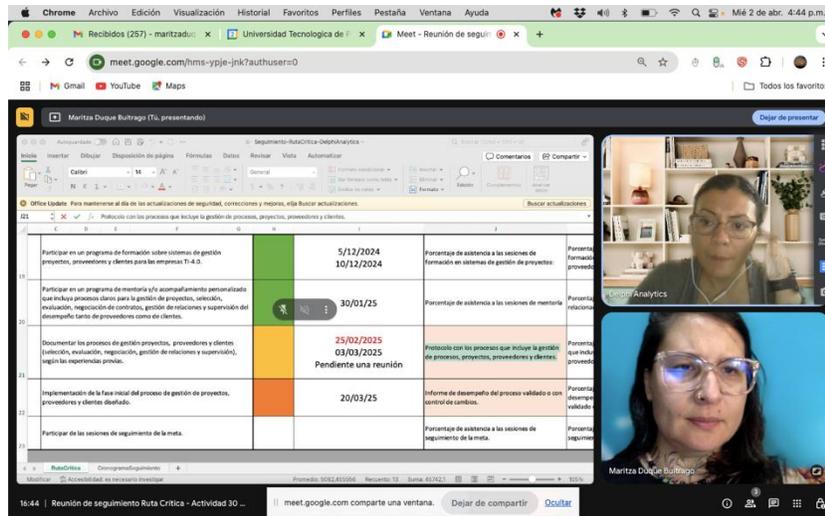
Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N°2	Observaciones
Participar en un programa de formación sobre sistemas de gestión proyectos, proveedores y clientes para las empresas TI-4.0.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado que incluya procesos claros para la gestión de proyectos,	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.

<p>selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.</p>		
<p>Documentar los procesos de gestión proyectos, proveedores y clientes (selección, evaluación, negociación, gestión de relaciones y supervisión), según las experiencias previas.</p>	<p>90%</p>	<p>Las evidencias de las actividades reposan en los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.</p>
<p>Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.</p>	<p>80%</p>	<p>Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su cuarta iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.</p>

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 52: Soporte fotográfico reunión de seguimiento Delphi Analytics



Fuente propia



Ver anexo 54: Evidencias reunión de seguimiento N4 Delphi Analytics

Reunión periódica N^o 4 Escuela Didáctica

Fecha: 01/04/2025

Durante los últimos días de acompañamiento se logró avanzar en la actividad enfocadas en temas de ciberseguridad, específicamente en la actividad: Identificar la información sensible manejada por la empresa y cuáles son los principales riesgos cibernéticos para esta información.

Desde la mentoría, se hizo un diagnóstico sobre los niveles de seguridad de la empresa y los resultados de la misma. El emprendedor manifiesta que se llevó a cabo el siguiente proceso:

- Presentación de la herramienta de Digital user
- 20 licencias para hacer el diagnóstico y correr la información
- Presentación de los resultados.

El emprendedor manifiesta que con esta actividad se dio por terminado el proceso. Sin embargo, dentro de la ruta crítica se tienen contempladas otras acciones que no se están llevando a cabo:

- Capacitar al personal de la empresa sobre los riesgos de ciberseguridad
- Asistir a mentorías sobre herramientas de ciberseguridad
- Diseñar una política de ciberseguridad para la empresa Escuela Didáctica - Entregable: Documento con la política de ciberseguridad aprobada.

Respecto a la meta 1, la actividad: Implementación de la fase inicial del proceso de gestión de proyectos, proveedores y clientes diseñado, está también sin concluir. En esta se debe incluir como producto un informe de desempeño del proceso validado o con control de cambios.

El insumo para esta actividad es el protocolo de servicio al cliente, que si bien se trabajó en la actividad: Documentar los procesos de gestión proyecto, proveedores y clientes (selección, evaluación, negociación, gestión de relaciones y supervisión), según las experiencias previas, aún no se cuenta con el documento físico.

Durante la reunión que se llevará a cabo el día 2 de abril con el equipo de acompañamiento, se revisará las razones por las cuáles no se han llevado a cabo estas acciones.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de cada meta. Para el cuarto seguimiento el avance total de las metas corresponde a:

Tabla 156: Porcentaje de avance total iteración 4 Escuela Didáctica

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.	66%
Meta 2	Diseñar una política de Ciberseguridad para la protección de los datos de la empresa y sus clientes	20%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (los porcentajes son acumulativos).

Meta 1: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.

Tabla 157: Porcentaje de avance meta 1 iteración 4 Escuela Didáctica

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta 1	Observaciones
Participar en un programa de formación sobre sistemas de gestión proyectos, proveedores y clientes para las empresas TI-4.0.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas en la iteración 1.
Documentar los procesos de gestión proyecto, proveedores y clientes (selección, evaluación, negociación, gestión de relaciones y supervisión), según las experiencias previas.	50%	El producto está en proceso de elaboración. Se llevó a cabo una sesión de trabajo para avanzar este tema.
Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado que incluya procesos claros para la gestión	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas en la iteración 1.



de proyectos, selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.		
Participar de las sesiones de seguimiento del proyecto.	80%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su cuarta iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Diseñar una política de Ciberseguridad para la protección de los datos de la empresa y sus clientes

Tabla 158: Porcentaje de avance meta 2 iteración 4 Escuela Didáctica

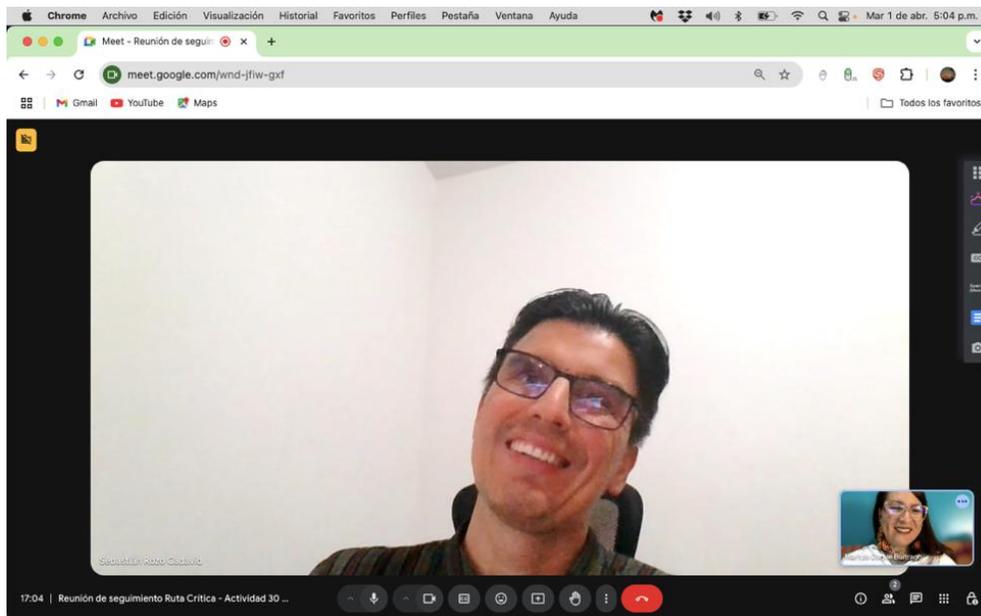
Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta 2	Observaciones
Identificar la información sensible manejada por la empresa y cuáles son los principales riesgos cibernéticos para esta información.	80%	Se realizó el proceso de diagnóstico y se presentaron los resultados del mismo. Se tiene pendiente el envío del producto.

Fuente: Elaboración propia



Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 53: Soporte fotográfico reunión de seguimiento Escuela Didáctica



Fuente propia

Ver anexo 55: Evidencias reunión de seguimiento N4 Escuela Didáctica

Reunión periódica N^o 4 HYO

Fecha: 03/04/2025

Durante la sesión de seguimiento que se realiza de modo virtual a través de la herramienta Meet, se realiza la revisión de las actividades asignadas durante la reunión de seguimiento número 4.

- La empresa participó en dos sesiones de trabajo desde la última sesión de la reunión de seguimiento de la meta.
- Elaborar un protocolo que permita definir una estrategia de innovación para la empresa que permita mejorar su competitividad en el mercado - Han implementado diferentes procesos, el protocolo ya fue entregado por el equipo de mentores.
- Recibieron apoyo con el tema de gestión de proyectos, donde enfocaron componentes de innovación.
- Diseñar un prototipo de una de las ideas seleccionadas utilizando herramientas de innovación, diseño y/o modelado – El prototipo es sobre el software Moss.

→ La empresa considera que el proceso de acompañamiento cumplió con las expectativas de la empresa. Olivia considera que aprendió sobre las diferentes temáticas, lo que la empoderó con su rol en la empresa.

A continuación, se presenta el avance en la ejecución de las actividades conducentes al cumplimiento de cada meta; para el cuarto seguimiento el avance total para las metas corresponde a:

Tabla 159: Porcentaje de avance total iteración 4 HYO

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	<i>Desarrollar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.</i>	100%
Meta 2	<i>Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.</i>	100%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una de ellas. Con esta sesión y al completar el 100% de ejecución de las actividades se da por terminado el proceso de seguimiento.

Meta 2: Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

Tabla 160: Porcentaje de avance meta 2 iteración 4 HYO

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta	Observaciones
Elaborar un protocolo que permita definir una estrategia de innovación para la empresa que permita mejorar su competitividad en el mercado.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos del informe presentado en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Diseñar un prototipo de una	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los

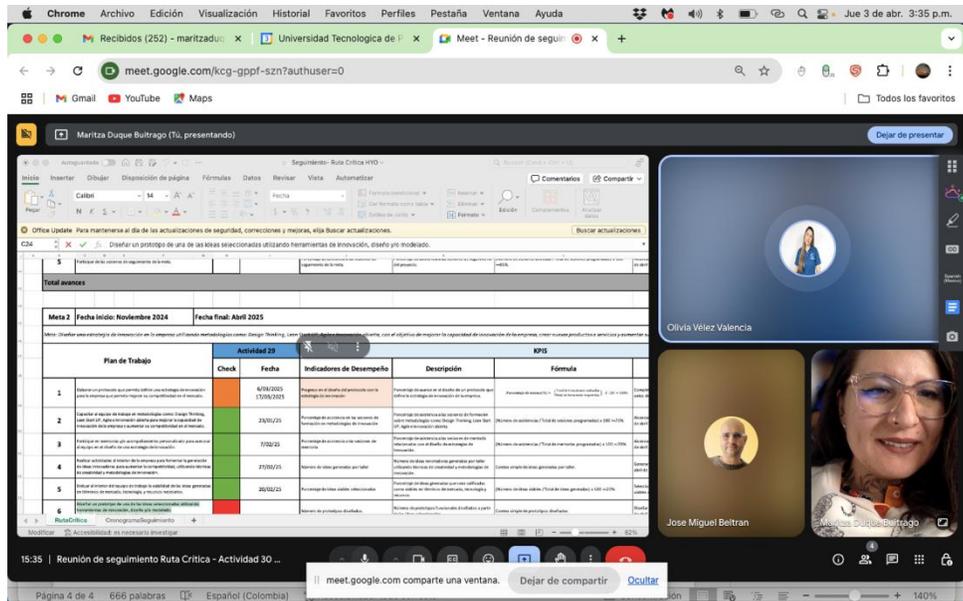


de las ideas seleccionadas utilizando herramientas de innovación, diseño y/o modelado.		anexos del informe presentado en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su cuarta iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 54: Soporte fotográfico reunión de seguimiento HYO



Fuente propia

Ver anexo 56: Evidencias reunión de seguimiento N4 HYO

Reunión periódica N°4 Gisruptivo

Fecha: 06/05/2024

Durante el último periodo, el emprendedor manifestó haber recibido acompañamiento por parte del equipo de ejecución correspondiente a la Actividad 29, específicamente con el mentor Humberto Pareja, enfocado en los siguientes temas:

- Participación en mentorías y/o sesiones de acompañamiento personalizado para la reestructuración administrativa de la empresa, especialmente en aspectos legales y contables, así como en el diseño de un protocolo de gestión.
- Documentación de los procesos administrativos, legales y financieros con base en experiencias previas, con el objetivo de estructurar un protocolo ágil y funcional.

En relación con los productos entregables correspondientes a la Meta 1 y la Meta 2 de la ruta crítica, se registró la entrega de los siguientes documentos por parte del equipo de trabajo:

- Documento de objetivos comerciales aprobado.
- Documento con el plan de acción detallado aprobado.
- Documento con la estructura de precios para el software.
- Documento con la definición de procesos administrativos, legales y financieros.
- Informe de desempeño del proceso validado o con control de cambios, enfocado en los procesos administrativos, legales y financieros.

El emprendedor expresó su conformidad con el proceso de acompañamiento recibido. Resaltó la experiencia y conocimiento del equipo de mentores, valoró el aprendizaje adquirido y señaló mejoras significativas en sus procesos internos. Asimismo, indicó haberse sentido acompañado en la búsqueda de soluciones para optimizar diversas áreas de la empresa.

Con esta sesión se da por culminado el proceso de seguimiento, ya que la empresa cuenta con un avance del 100% en el desarrollo de las actividades propuestas dentro de la ruta crítica como se evidencia en el siguiente cuadro:

Tabla 161: Porcentaje de avance total iteración 4 Gisruptivo

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	100%
Meta 2	Diseñar un protocolo para la gestión administrativa, legal y contable de la empresa para mejorar su operación.	100%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 2: Diseñar un protocolo para la gestión administrativa, legal y contable de la empresa para mejorar su operación.

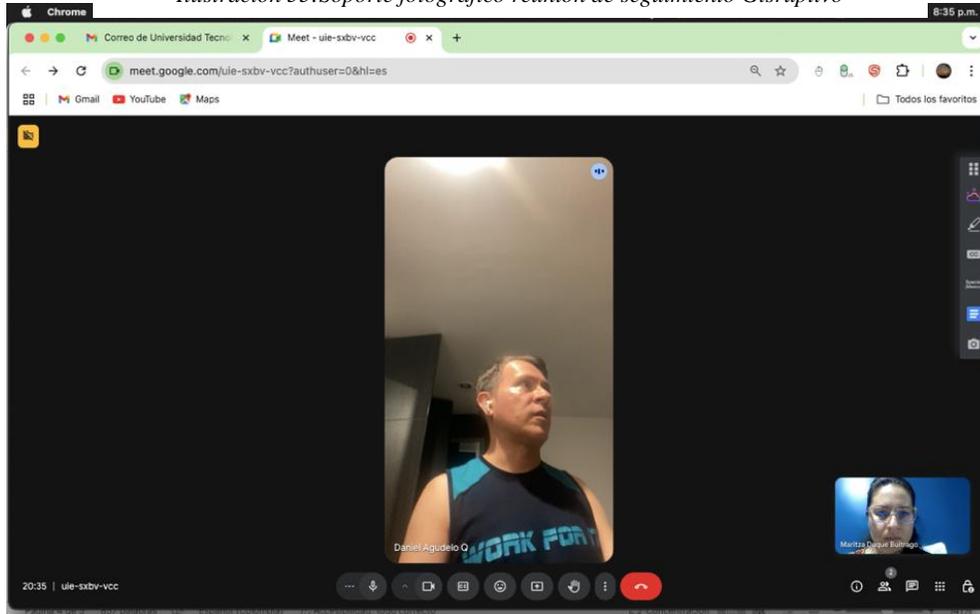
Tabla 162: Porcentaje de avance meta 2 iteración 4 Gisruptivo

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 2	Observaciones
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para la reestructuración administrativa de la empresa en temas legales y contables y diseñar un protocolo de gestión.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Documentar los procesos administrativos, legales y financieros según las experiencias previas y realizar un protocolo ágil.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Implementación y seguimiento del protocolo administrativo, legal y financiero diseñado.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su cuarta iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 55: Soporte fotográfico reunión de seguimiento Gisruptivo



Fuente propia

Ver anexo 57: Evidencias reunión de seguimiento N4 Gisruptivo

Reunión periódica Nª 4 Proyectos y Soluciones TI

Fecha: 13/05/2025

Durante la sesión se consultó al empresario sobre su percepción general del proceso, los avances alcanzados y la recepción de los productos correspondientes.

El empresario manifestó una valoración muy positiva del acompañamiento recibido, destacando la utilidad de las observaciones y recomendaciones brindadas, especialmente en una etapa de crecimiento empresarial donde es crucial establecer procesos organizados. Subrayó que el acompañamiento fue pertinente, necesario y oportuno, y que permitió consolidar aprendizajes aplicables directamente a la operación y proyección de la empresa.

Entre los logros más relevantes, mencionó el desarrollo de un prototipo para abordar un nuevo nicho de mercado con el apoyo del equipo de innovación, liderado por Liz. Este entregable resultó fundamental para presentar una propuesta concreta a un nuevo cliente objetivo, con quien actualmente se encuentran en proceso de negociación. Esta oportunidad de negocio es valorada como una de las evidencias más tangibles del impacto del acompañamiento técnico.

Asimismo, se señaló que la empresa no participó en las sesiones de capacitación de mercados, situación atribuida a dificultades logísticas derivadas del empalme entre el anterior y el nuevo gerente. A pesar de ello, se reconoció que la empresa logró integrarse a tiempo al proceso, evitando la pérdida de la oportunidad de participación y aprovechando activamente los espacios disponibles.

Con esta sesión se da por culminado el proceso de seguimiento, ya que la empresa cuenta con un avance del 100% en el desarrollo de las actividades propuestas dentro de la ruta crítica como se evidencia en el siguiente cuadro:

Tabla 163: Porcentaje de avance total iteración 4 Proyectos y Soluciones TI

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.	100%
Meta 2	Desarrollar y documentar una estrategia comercial de la empresa que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	100%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

Tabla 164: Porcentaje de avance meta 1 iteración 4 Proyectos y Soluciones TI

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Elaborar un protocolo que permita definir una estrategia de innovación para la empresa que permita mejorar su competitividad en el mercado.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.

Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su cuarta iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.
--	------	--

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Desarrollar y documentar una estrategia comercial de la empresa que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.

Tabla 165: Porcentaje de avance meta 2 iteración 4 Proyectos y Soluciones TI

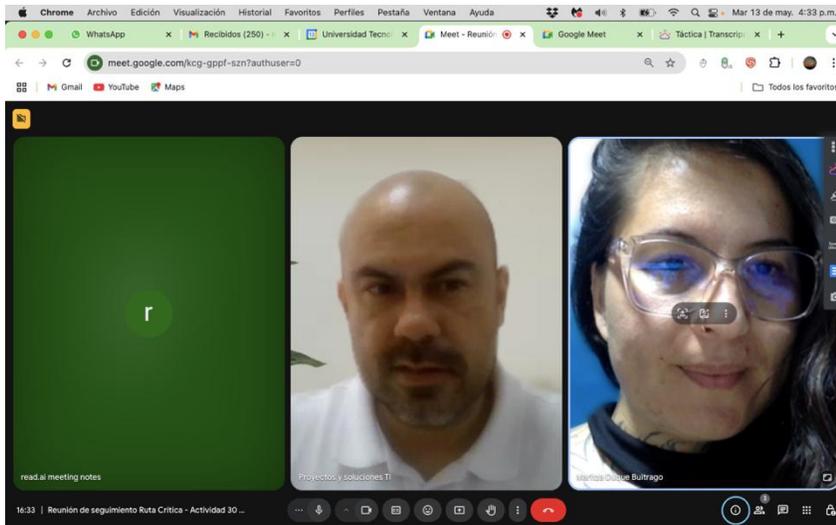
Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – Nª2	Observaciones
Participar en una formación sobre apertura de mercados internacionales.	NA	Aunque el equipo de acompañamiento citó a la empresa a las sesiones de formación, esta no participó en dichas actividades. No obstante, se le enviaron las memorias correspondientes. Con base en esta documentación y en las demás acciones realizadas para el cumplimiento de la meta, la actividad fue validada en el informe final del equipo de acompañamiento. Asimismo, la empresa firmó el acta de finalización del proceso, en la cual se deja constancia del cumplimiento y alcance de la meta establecida.
Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para el acompañamiento en la identificación de oportunidades en nuevos mercados internacionales.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas

Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su cuarta iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.
---	------	--

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 56: Soporte fotográfico reunión de seguimiento 4 Proyectos y Soluciones TI



Fuente propia

Ver anexo 58: Evidencias reunión de seguimiento N4 Proyectos y SolucionesTI

Reunión periódica Nª 4 Weppa Cloud

Fecha: 07/05/2025

Durante la sesión final del proceso de acompañamiento, se revisaron las acciones ejecutadas y los compromisos establecidos en la ruta crítica, confirmando el cumplimiento de las actividades previstas para la empresa.

El mentor William Saavedra había asumido el compromiso de compartir las matrices correspondientes al análisis de competencias, la estructura administrativa actual y proyectada, y los objetivos estratégicos. Esta información fue enviada oportunamente, y la emprendedora confirmó que la empresa diligenció los formatos correspondientes, lo cual permitió avanzar en la formulación y análisis del plan estratégico de crecimiento.

Como parte de los resultados obtenidos, se logró consolidar el informe de análisis de necesidades y objetivos, así como el documento con el diseño del plan de expansión comercial, ambos entregables fundamentales que fortalecen la proyección y sostenibilidad del negocio.

La emprendedora destacó positivamente la mentoría de Eduardo Sanchez, señalando que fue de gran utilidad para estructurar el enfoque comercial de la empresa. En general, manifestó que el proceso representó una oportunidad para revisar y reorganizar aspectos clave de la gestión interna, a pesar de algunos momentos donde se percibió baja retroalimentación.

Con esta sesión se da por culminado el proceso de seguimiento, ya que la empresa cuenta con un avance del 100% en el desarrollo de las actividades propuestas dentro de la ruta crítica como se evidencia en el siguiente cuadro:

Tabla 166: Porcentaje de avance total iteración 4 Weppa Cloud

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Perfeccionar su estrategia para abarcar un mayor número de clientes potenciales.	100%
Meta 2	Asesoría para crear una estrategia que les permita no solo mejorar su gestión digital, sino también expandirse a través de la gestión comercial, incluyendo el manejo de remisiones nacionales y ofreciendo servicios a grupos empresariales.	100%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos para cada reunión de seguimiento).

Meta 1: Perfeccionar su estrategia para abarcar un mayor número de clientes potenciales.

Tabla 167: Porcentaje de avance meta 1 iteración 4 Weppa Cloud

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Realizar un análisis interno de las estrategias actuales y la identificación de brechas en el alcance de clientes.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos del informe presentado en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Desarrollar un plan para identificar los mercados en los que se puede desenvolver la empresa	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos del informe presentado en la actividad 29. Estas fueron validadas.

Evaluar al interior del equipo de trabajo la viabilidad de las ideas generadas en términos de mercado, tecnología, y recursos necesarios.	<p style="text-align: center;">100%</p>	<p>Las evidencias de las actividades reposan en los anexos del informe presentado en la actividad 29. Estas fueron validadas.</p>
--	---	---

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Asesoría para crear una estrategia que les permita no solo mejorar su gestión digital, sino también expandirse a través de la gestión comercial, incluyendo el manejo de remisiones nacionales y ofreciendo servicios a grupos empresariales.

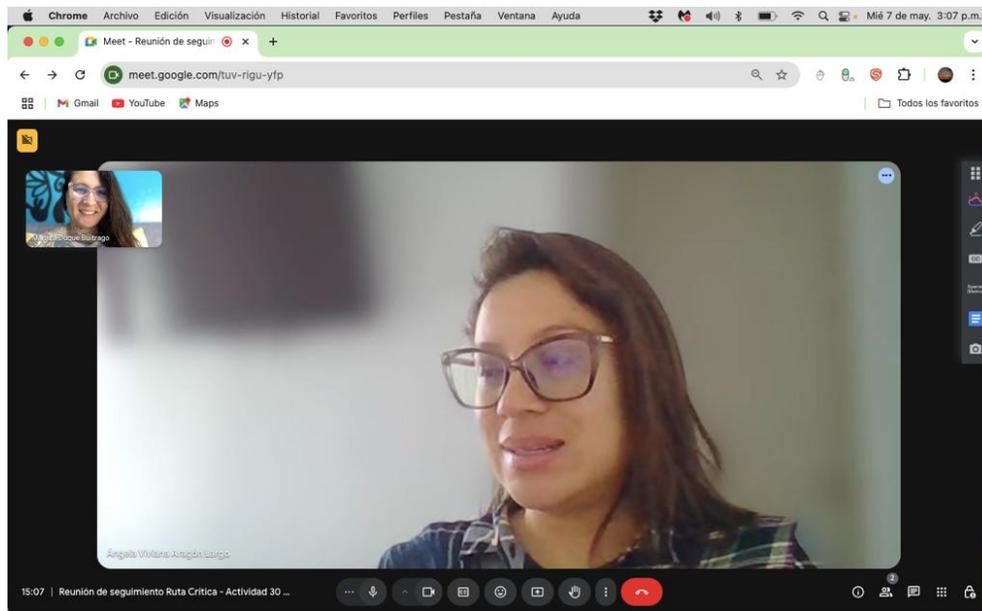
Tabla 168: Porcentaje de avance meta 2 iteración 4 Weppa Cloud

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – Nª2	Observaciones
Realizar reuniones iniciales con el asesor para analizar las necesidades actuales y los objetivos específicos de la empresa.	<p style="text-align: center;">100%</p>	<p>Las evidencias de las actividades reposan en el informe presentado en la actividad 29. Estas fueron validadas.</p>
Diseñar un plan para expandir la gestión comercial, incluyendo estrategias para captar nuevos clientes y mejorar la venta de servicios.	<p style="text-align: center;">100%</p>	<p>Las evidencias de las actividades reposan en el informe presentado en la actividad 29. Estas fueron validadas.</p>

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 57: Soporte fotográfico reunión de seguimiento Weppa Cloud



Fuente propia

Ver anexo 59: Evidencias reunión de seguimiento N4 Weppa Cloud

3.4.1.5 Reunión periódica N°5 para el seguimiento de la apropiación de las acciones de cierre de brechas de las 15 empresas.

El objetivo para las reuniones de seguimiento en su quinta y última iteración se enfocó en revisar y validar el avance de las empresas en la implementación de las actividades definidas dentro del proceso de cierre de brechas del proyecto "Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 en Risaralda", mediante la presentación de la actividad N°30 y definir el progreso en la ruta crítica.

A continuación, se presenta el listado de las empresas beneficiarias que participaron de las reuniones de seguimiento N°5, en este orden se presentará la información sobre las reuniones periódicas realizadas. Para esta iteración solo 3 empresas participaron de las cinco sesiones de seguimientos planteadas, las demás empresas registraron sus avances y sesión de cierre en las iteraciones anteriores.

Tabla 169: Empresas que participaron de las sesiones de seguimiento iteración N^o5

ID	Empresa
1	Ambientes Virtuales Punto Com
2	DelphiAnalytics
3	Escuela Didáctica

Fuente: Elaboración propia

Reunión periódica N^o 5 Ambientes Virtuales Punto Com

Fecha: 08/05/2025

Respecto al avance de la empresa durante las últimas semanas, el emprendedor informó que participó en dos reuniones clave para el cierre del proceso de acompañamiento, una centrada en el componente de innovación y otra en la definición de procesos de gestión de proyectos. Durante la reunión de innovación, se hizo entrega del protocolo diseñado, así como del informe sobre el prototipo trabajado. El emprendedor manifestó estar satisfecho con este proceso y con los resultados obtenidos.

Por su parte, en la segunda reunión, el mentor Humberto presentó y entregó el protocolo que contempla la definición de procesos de gestión de proyectos, proveedores y clientes. La empresa ha iniciado la implementación de este protocolo y lo considera una herramienta funcional y aplicable a su contexto operativo.

Adicionalmente, el emprendedor manifestó haber recibido acompañamiento en el área de relacionamiento comercial y expresó que el proceso de acompañamiento en general fue de alto nivel, oportuno, de calidad y que cumplió con sus expectativas.

Finalmente, y aunque no se entregó un documento específico con el informe de desempeño del proceso, se realizó una reunión y procesos de control de cambios en la reunión realizada el 5 de marzo. El emprendedor indicó que los cambios sugeridos fueron realizados y están reflejados en el documento final: documento de procesos de gestión, proyectos, proveedores y clientes.

Con esta sesión se da por culminado el proceso de seguimiento, ya que la empresa cuenta con un avance del 100% en el desarrollo de las actividades propuestas dentro de la ruta crítica como se evidencia en el siguiente cuadro:

Tabla 170: Porcentaje de avance total iteración 5 Ambientes Virtuales Punto Com

N ^o	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.	100%
Meta 2	Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking,	100%



	Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.	
--	--	--

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos).

Meta 1: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.

Tabla 171: Porcentaje de avance meta 1 iteración 5 Ambientes Virtuales Punto Com

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N ^o 1	Observaciones
Participar en un programa de formación sobre sistemas de gestión proyectos, proveedores y clientes para las empresas TI-4.0.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado que incluya procesos claros para la gestión de proyectos, selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Documentar los procesos de gestión proyecto,	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los

proveedores y clientes (selección, evaluación, negociación, gestión de relaciones y supervisión), según las experiencias previas.		anexos de los informes presentados en la actividad 29. Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Implementación de la fase inicial del proceso de gestión de proyectos, proveedores y clientes diseñado.	100%	Esta actividad se llevó a cabo durante una reunión el día 5 de marzo como consta en el acta. El proceso de gestión de cambios se incluyó en la versión final del documento de procesos de gestión, proyectos, proveedores y clientes. El cual fue entregado a la empresa.
Participar de las sesiones de seguimiento de la meta 1.	100%	La evidencia corresponde a la presente acta.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.

Tabla 172: Porcentaje de avance meta 2 iteración 5 Ambientes Virtuales Punto Com

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – N°2	Observaciones
Elaborar un protocolo que permita definir una estrategia de innovación para la empresa que permita mejorar su competitividad en el mercado.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Capacitar al equipo de trabajo en metodologías como: Design Thinking,	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29.



Lean Start UP, Agile e Innovación abierta para mejorar la capacidad de innovación de la empresa y aumentar su competitividad en el mercado.		Estas fueron validadas.
Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una estrategia de innovación.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Realizar actividades al interior de la empresa para fomentar la generación de ideas innovadoras para aumentar la competitividad, utilizando técnicas de creatividad y metodologías de innovación.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Evaluar al interior del equipo de trabajo la viabilidad de las ideas generadas en términos de mercado, tecnología, y recursos necesarios.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Diseñar un prototipo de una de las ideas seleccionadas utilizando herramientas de innovación, diseño y/o modelado.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.

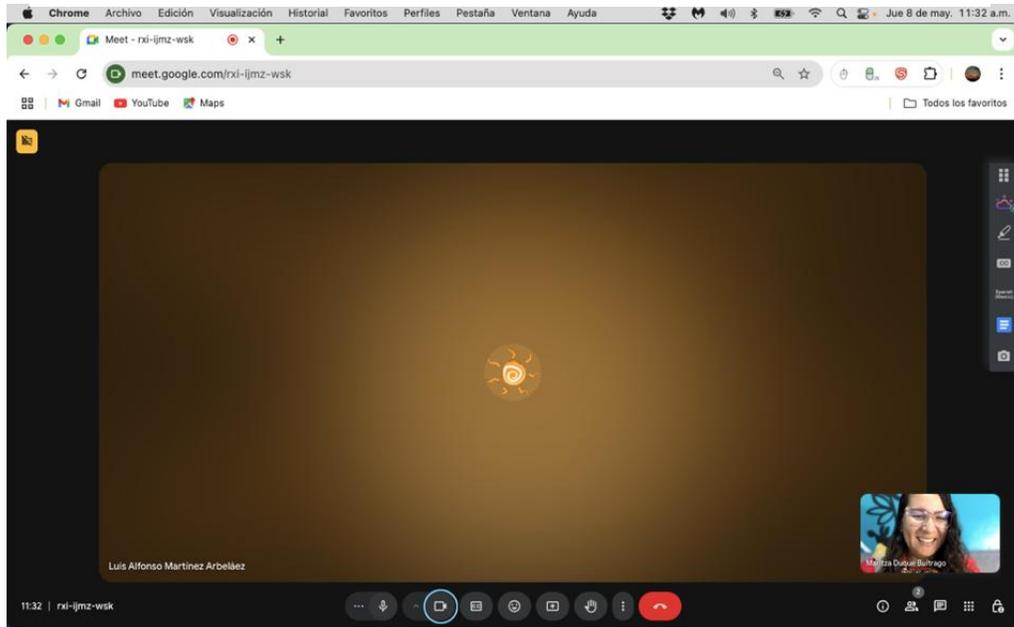


Participar de las sesiones de seguimiento de la meta 2.	100%	La evidencia corresponde a la presente acta.
--	------	--

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 58: Soporte fotográfico reunión de seguimiento 5 Ambientes Virtuales Punto Com



Fuente propia

Ver anexo 60: Evidencias reunión de seguimiento N5 Ambientes Virtuales Punto Com

Reunión periódica Nª 5 DelphiAnalytics

Fecha: 13/05/2025

La representante de Análisis de Delphi compartió una retroalimentación positiva sobre el proceso. Resaltó el valor de las actividades, el acompañamiento recibido por parte del equipo y la calidad humana y profesional de los mentores. Señaló que, más allá del contenido entregado, lo más valioso fue el “despertar” que generaron en el equipo interno de la empresa, promoviendo la toma de conciencia sobre aspectos que no se estaban gestionando adecuadamente.

Se mencionó especialmente el impacto de herramientas como el registro de victorias tempranas, que ayudaron a visibilizar avances concretos y a mantener una ruta clara de acciones a seguir. El proceso fue calificado como una experiencia enriquecedora, útil y aplicable a la realidad de la empresa.

En relación con las brechas identificadas en la etapa inicial del acompañamiento, el representante expresó que se logró avanzar significativamente, aunque aún quedan acciones por implementar por parte de la empresa. Señaló que el desarrollo de las actividades coincidió con un periodo de alta carga operativa debido a procesos de contratación estatal, lo cual limitó el tiempo disponible para trabajar a profundidad en algunos temas. A pesar de ello, la empresa cuenta hoy con un plan de trabajo estructurado para continuar abordando estos desafíos una vez finalicen sus compromisos contractuales.

Los encuentros grupales también fueron bien valorados, ya que permitieron compartir experiencias con otras empresas, identificar buenas prácticas, y reconocer que muchas de las dificultades enfrentadas son comunes en el entorno empresarial. Estos espacios fueron considerados como “refrescantes” y motivadores, al brindar nuevas perspectivas para enfrentar los retos internos.

Con esta sesión se da por culminado el proceso de seguimiento, ya que la empresa cuenta con un avance del 100% en el desarrollo de las actividades propuestas dentro de la ruta crítica como se evidencia en el siguiente cuadro:

Tabla 173: Porcentaje de avance total iteración 5 Delphi Analytics

Nº	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y documentar una estrategia comercial de Delphi Analytics que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	100%
Meta 2	Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes	100%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla que se presenta a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (Estos valores son acumulativos, el avance que se registra en la meta).

Meta 2: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.

Tabla 174: Porcentaje de avance meta 2 iteración 5 Delphi Analytics

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta – Nª2	Observaciones

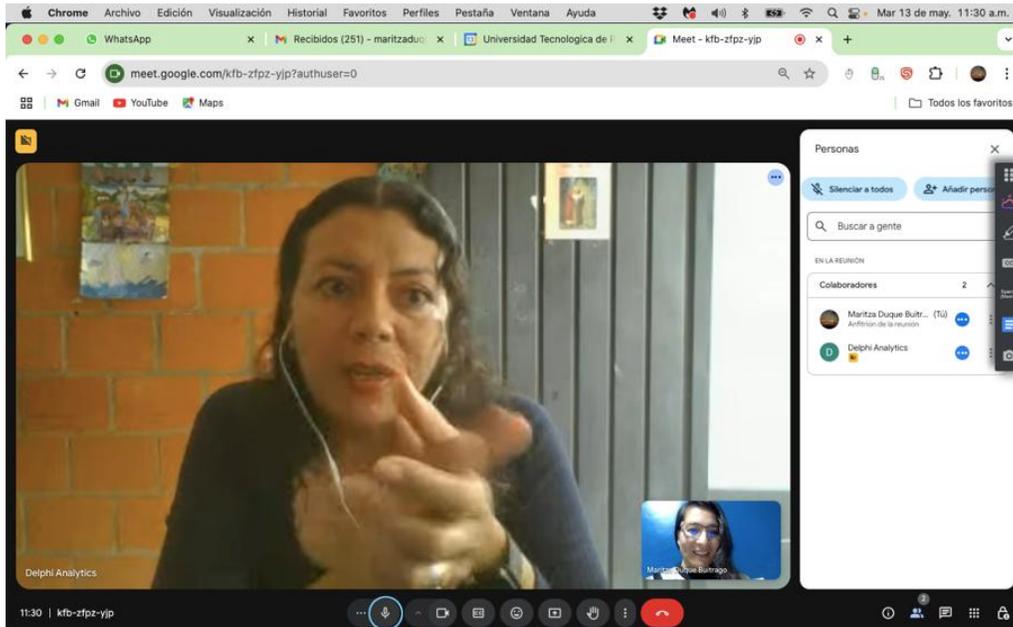


<p>Participar en un programa de formación sobre sistemas de gestión proyectos, proveedores y clientes para las empresas TI-4.0.</p>	<p>100%</p>	<p>Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.</p>
<p>Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado que incluya procesos claros para la gestión de proyectos, selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.</p>	<p>100%</p>	<p>Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.</p>
<p>Documentar los procesos de gestión proyectos, proveedores y clientes (selección, evaluación, negociación, gestión de relaciones y supervisión), según las experiencias previas.</p>	<p>100%</p>	<p>Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.</p>
<p>Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.</p>	<p>100%</p>	<p>Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su quinta iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.</p>

Fuente: Elaboración propia

Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 59: Soporte fotográfico reunión de seguimiento 5 Delphi Analytics



Fuente propia

Ver anexo 61: Evidencias reunión de seguimiento N5 Delphi Analytics

Reunión periódica Nª 5 Escuela Didáctica

Fecha: 09/05/2025

En el seguimiento de la actividad relacionada con el proceso de acompañamiento, Sebastián informó sobre el cierre de actividades con el equipo de trabajo, indicando que se realizó la entrega del acta de cierre correspondiente al mentor Eduardo, en la que ellos validan que todas las actividades se llevaron a cabo.

Como parte de este cierre, se llevó a cabo una sesión adicional enfocada en ciberseguridad y se llevó a cabo la entrega del documento de política de Ciberseguridad. Por su parte, Sebastián señaló que se realizó un diagnóstico de ciberseguridad dentro del proceso de acompañamiento, así mismo, mencionó que en la sesión de trabajo se realizó una capacitación sobre el tema.

Respecto a la retroalimentación, el emprendedor considera que el proceso de acompañamiento fue enriquecedor y permitió abordar temas estratégicos, pero no todas las brechas identificadas fueron

cerradas satisfactoriamente, ya que se requiere mayor tiempo para implementar los planes. Aun así, manifestó su agradecimiento al equipo y a los actores involucrados, resaltando el valor de las percepciones de los participantes como insumo clave para el mejoramiento de futuras iniciativas. Finalmente, expresó su interés en continuar colaborando en proyectos orientados al fortalecimiento de la industria regional.

Con esta sesión se da por culminado el proceso de seguimiento, ya que la empresa cuenta con un avance del 100% en el desarrollo de las actividades propuestas dentro de la ruta crítica como se evidencia en el siguiente cuadro:

Tabla 175: Porcentaje de avance total iteración 5 Escuela Didáctica

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.	100%
Meta 2	Diseñar una política de Ciberseguridad para la protección de los datos de la empresa y sus clientes	100%

Fuente: Elaboración propia

En las tablas que se presentan a continuación, se evidencian las actividades que se llevaron a cabo y el porcentaje de ejecución de cada una (los porcentajes son acumulativos).

Meta 1: Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.

Tabla 176: Porcentaje de avance meta 1 iteración 5 Escuela Didáctica

Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta 1	Observaciones
Documentar los procesos de gestión proyecto, proveedores y clientes (selección, evaluación, negociación, gestión de relaciones y supervisión), según las experiencias previas.	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Implementación de la fase inicial del proceso de gestión de proyectos,	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la

proveedores y clientes diseñado.		actividad 29. Estas fueron validadas.
Participar de las sesiones de seguimiento del proyecto.	100%	Corresponde al porcentaje de avance respecto al seguimiento de la actividad 30 en su quinta iteración. Se anexa la presente acta como evidencia.

Fuente: Elaboración propia

Meta 2: Diseñar una política de Ciberseguridad para la protección de los datos de la empresa y sus clientes

Tabla 177: Porcentaje de avance meta 2 iteración 5 Escuela Didáctica

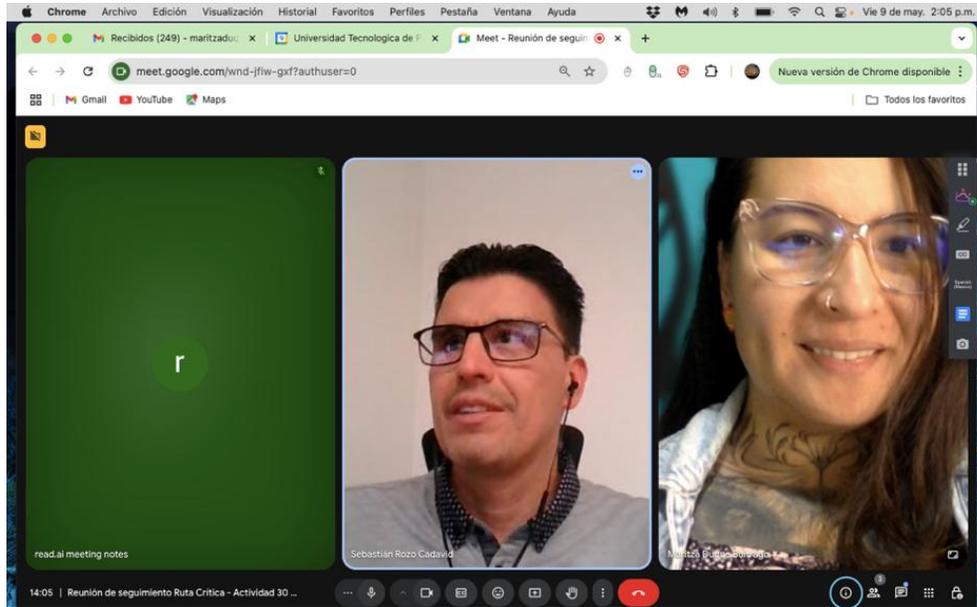
Plan de Trabajo	% Cumplimiento de la Meta 2	Observaciones
Capacitar al personal de la empresa sobre los riesgos de ciberseguridad	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Identificar la información sensible manejada por la empresa y cuáles son los principales riesgos cibernéticos para esta información.	100%	Se realizó el proceso de diagnóstico y se presentaron los resultados del mismo.
Asistir a mentorías sobre herramientas de ciberseguridad	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.
Diseñar una política de ciberseguridad para la empresa Escuela Didáctica	100%	Las evidencias de las actividades reposan en los anexos de los informes presentados en la actividad 29. Estas fueron validadas.

Fuente: Elaboración propia



Evidencia fotográfica de la sesión:

Ilustración 60: Soporte fotográfico reunión de seguimiento Escuela Didáctica



Fuente propia

Ver anexo 62: Evidencias reunión de seguimiento N5 Escuela Didáctica

3.4.1.6 Resumen de metas, indicadores de seguimiento y productos referentes a la apropiación de las acciones de cierre de brechas de las 15 empresas beneficiarias.

Este capítulo presenta un análisis consolidado y resumido de las metas alcanzadas, los indicadores de seguimiento y los productos generados en el marco del proceso de acompañamiento técnico a las 15 empresas beneficiarias. El enfoque se centra en la evaluación del nivel de apropiación de las acciones orientadas al cierre de brechas, en correspondencia con las rutas críticas previamente establecidas (ver anexo 63: Compilación de rutas críticas y seguimiento de indicadores). A través de la sistematización de resultados y del monitoreo realizado se presentan las evidencias sobre el cumplimiento de las acciones de las empresas en el siguiente orden:

Tabla 178: Empresas que culminaron el proceso de cierre de brechas

ID	Empresa
1	Edentia
2	Proyi
3	HyO
4	Ambientes Virtuales Punto Com Ltda
5	Weppa Cloud
6	Datosfera SAS
7	Gisruptivo
8	Proyectos Y Soluciones Ti SAS
9	Ok Web SAS
10	Triage SAS
11	Onyx Soft SAS
12	In Check SAS
13	Yeminus
14	Delphi Analytics SAS
15	Escuela Didáctica SAS

Fuente: Elaboración propia

Resumen Edentia

Edentia participó activamente en el proceso de acompañamiento técnico para el cierre de brechas, logrando el cumplimiento del 100% en las metas propuestas. Su participación se centró en el diseño e implementación de una estrategia de innovación basada en metodologías como Design Thinking, Lean Startup, Agile e Innovación Abierta, orientadas al fortalecimiento de sus capacidades internas y competitividad en el mercado. A través de sesiones de formación, mentorías personalizadas y actividades complementarias, Edentia logró desarrollar un protocolo de innovación validado, generar ideas viables, un prototipo y establecer una hoja de ruta clara para la innovación.

Tabla 179: Meta Edentia

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Diseñar una estrategia de innovación en Edentia utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 180: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Edentia

N ^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Elaborar un protocolo que permita definir una estrategia de innovación para la empresa Edentia para mejorar su competitividad en el mercado.	Protocolo con la estrategia de innovación.	100%	1.0. Protocolo Innovación-Edentia 1.1. Acta, Asistencia y Fotografía Edentia 11 marzo y 17 marzo 1.2 Acta de finalización de acompañamiento.
2	Capacitación en metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e	Progreso en la capacitación sobre metodologías de innovación	100%	2.1. Acta, Asistencia, Fotografía Edentia 22Ene



	Innovación abierta para mejorar la capacidad de innovación de la empresa y aumentar su competitividad en el mercado.			
3	Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una estrategia de innovación.	Progreso en la asistencia a las sesiones de mentoría	100%	3.1. Acta, Asistencia y fotografía sesión Edentia 27 feb
4	Realizar actividades al interior de la empresa para fomentar la generación de ideas innovadoras para aumentar la competitividad, utilizando técnicas de creatividad y metodologías de innovación.	Número de ideas generadas por taller	100%	4.1. Acta, Asistencia, Fotografía Edentia 22Ene
5	Evaluar al interior del equipo de trabajo la viabilidad de las ideas generadas en términos de mercado, tecnología, y recursos necesarios.	Porcentaje de ideas viables seleccionadas	100%	5.1. Acta, Asistencia y fotografía sesión Edentia 20 feb
6	Diseñar un prototipo de una de las ideas seleccionadas utilizando herramientas de innovación, diseño y/o modelado.	Número de prototipos diseñados.	100%	6.1. Prototipo Edentia

7	Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	7.1. ActaN1-Act30 7.2. ActaN2-Act30 7.3. ActaN3-Act30 7.4. ActaN4-Act30
---	--	--	-------------	--

Fuente: Elaboración propia

Tabla 181: Otras actividades Edentia

Actividades		Productos/Entregables
1	Programa de formación sobre sistemas de gestión de proveedores y clientes y de operación administrativa de empresas TI-4.0.	1.1. Asistencia virtual taller 05 de diciembre
2	Participar en un programa de formación gestión administrativa, contable y legal para empresas TI-4.0.	1.2. Asistencia, fotografía y presentación taller 10 de diciembre

Fuente: Elaboración propia

Ver anexo 64: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Edentia.

Resumen Proyi

La empresa Proyi culminó satisfactoriamente su participación en el proceso de cierre de brechas, cumpliendo al 100% con las metas establecidas en su ruta crítica. Durante el acompañamiento, la empresa diseñó y documentó una estrategia comercial, identificando nuevas oportunidades de mercado y formulando objetivos comerciales claros. Asimismo, estructuró un plan de acción para implementar dichos objetivos, participó activamente en sesiones de formación y mentoría, y elaboró un protocolo de innovación ajustado a las características de su producto Proyibot.



Tabla 182: Meta 1 Proyi

Nª	Meta	% de avance total
Meta 1	Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 183: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 Proyi

Nª	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Identificar al menos 1 oportunidad de mercado, para la cual se debe formular y documentar objetivos comerciales de estos mercados.	Identificar al menos 1 oportunidad de mercado, para la cual se debe formular y documentar objetivos comerciales de estos mercados.	100%	1.0. Acta finalización de Acompañamiento 1.1. Acta de reunión con empresario proyí 12 de noviembre 1.2. Listado asistencia 12 Nov 1.3. Documento de objetivos comerciales aprobado.
2	Diseñar y documentar un plan de acción para implementar los objetivos comerciales definidos.	Diseñar y documentar un plan de acción para implementar los objetivos comerciales definidos.	100%	2.1. Acta de reunión con empresario proyí 13 de noviembre 2.2. Asistencia reunión proyí 13 de noviembre. 2.3. Documento con el plan de acción aprobado
3	Participar en una formación sobre apertura de mercados.	Participar en una formación sobre apertura de mercados.	100%	3.1. Acta de reunión con empresario proyí 05 de noviembre 3.2. Asistencia con empresario proyí 05 de noviembre. 3.3. Asistencia taller de mercados 22 de noviembre
4	Participar en mentorías y/o acompañamiento	Participar en mentorías y/o acompañamiento	100%	4.1. Acta de reunión y asistencia con empresario proyí 29 noviembre



	personalizado para la identificación de oportunidades en nuevos mercados.	personalizado para la identificación de oportunidades en nuevos mercados.		4.2.Acta, fotografía y asistencia mentoría proyí 11 dic
5	Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	5.1.ActaN1-Act30 5.2.ActaN2-Act30 5.3.ActaN3-Act30 5.4.ActaN4-Act30

Fuente: Elaboración propia

Tabla 184:Meta2 Proyi

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 2	Diseñar y documentar una estrategia de innovación que se ajuste a las características de la empresa - Proyibot como servicio.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 185:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 Proyi

N ^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Elaborar un protocolo que permita definir una estrategia de innovación para la empresa Proyi para mejorar su competitividad en el mercado.	Elaborar un protocolo que permita definir una estrategia de innovación para la empresa Proyi para mejorar su competitividad en el mercado.	100%	1.0. Protocolo con la estrategia de innovación 1.1. Acta, Asistencia y Fotografía Proyi 06 marzo 1.2. Acta, Asistencia y fotografía Proyi 17 marzo 1.3.Acta finalización del proyecto
2	Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en	Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el	100%	2.1. Acta, Asistencia y fotografía sesión Proyi 05 feb 2.2. Acta, Asistencia y fotografía sesión Proyi 07 feb. 2.3. Acta, Asistencia y fotografía



	el diseño de una estrategia de innovación.	diseño de una estrategia de innovación.		sesión Proyi 19 feb 2.4. Acta, Asistencia y fotografía sesión Proyi 26 feb 2.5. Prototipo-Proyi
3	Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	3.1.ActaN1-Act30 3.2.ActaN2-Act30 3.3.ActaN3-Act30 3.4.ActaN4-Act30

Fuente: Elaboración propia

Tabla 186:Otras actividades Proyi

Actividades		Productos/Entregables
1	Programa de formación sobre sistemas de gestión de proveedores y clientes y de operación administrativa de empresas TI-4.0.	1.1. Asistencia virtual taller 05 de diciembre
2	Participar en un programa de formación gestión administrativa, contable y legal para empresas TI-4.0.	2.1.Asistencia, fotografía y presentación taller 10 de diciembre
3	Taller definición de precios	3.1.Asistencia reunión con empresarios taller 07 de noviembre

Fuente: Elaboración propia

Ver anexo 65: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Proyi.

Resumen HyO

La empresa HyO culminó satisfactoriamente su proceso de acompañamiento técnico, enfocado en el cierre de brechas a través de dos metas estratégicas: el fortalecimiento comercial y la innovación organizacional. A lo largo del proceso, HyO evidenció un alto nivel de compromiso, alcanzando el 100% de cumplimiento en todos los indicadores propuestos. La empresa desarrolló una estrategia comercial orientada a identificar nuevas oportunidades de mercado y establecer objetivos claros para su implementación, al tiempo que consolidó una estrategia de innovación apoyada en metodologías como Design Thinking. Los productos generados, sumados a la asistencia plena en sesiones de formación, mentoría y seguimiento, reflejan una apropiación efectiva de las acciones implementadas.

Tabla 187: Meta 1 HyO

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 188: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 HyO

N ^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Identificar al menos 1 oportunidad de mercado y formular y documentar objetivos comerciales de estos mercados.	Documento de objetivos comerciales aprobado.	100%	1.0 Acta de finalización Acompañamiento 1.1. Acta de reunión con empresario hyo 12 de noviembre 1.2. Asistencia empresario hyo 12 de noviembre. 1.3. Documento de objetivos comerciales aprobado.



2	Diseñar y documentar un plan de acción detallado para implementar los objetivos comerciales definidos.	Documento con el plan de acción aprobado.	100%	2.1. Acta reunión empresario hyo 18 de noviembre 2.2. Acta, fotografía y asistencia mentoría hyo - 6Diciembre 2.3. Acta de reunión y asistencia hyo 29 de noviembre 2.4 Documento con el plan de acción aprobado.
3	Participar en una formación sobre apertura de mercados.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre apertura de mercados.	100%	3.1. Asistencia taller de mercados 22 de noviembre
4	Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para la identificación de oportunidades en nuevos mercados.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría.	100%	4.1. Acta de reunión con empresario hyo reunión 05 noviembre 4.2. Asistencia reunión empresarios hyo 05 de noviembre.
5	Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	5.1. ActaN1-Act30-HYO 5.2. ActaN2-Act30-HYO 5.3. ActaN3-Act30-HYO 5.4. ActaN4-Act30-HYO

Fuente: Elaboración propia

Tabla 189: Meta2 HyO

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 2	Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado	100%

Fuente: Elaboración propia



Tabla 190: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 HyO

Nª	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Elaborar un protocolo que permita definir una estrategia de innovación para la empresa que permita mejorar su competitividad en el mercado.	Progreso en el diseño del protocolo con la estrategia de innovación	100%	1.0. Protocolo Innovación Hyo 1.1. Acta, Asistencia y fotografía HYO 19 y 21 de marzo
2	Capacitar al equipo de trabajo en metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta para mejorar la capacidad de innovación de la empresa y aumentar su competitividad en el mercado.	Porcentaje de asistencia en las sesiones de formación en metodologías de innovación	100%	2.1 Acta, Asistencia, Fotografía HYO
3	Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una estrategia de innovación.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría	100%	3.1. Acta, Asistencia y fotografía sesión Hyo 07 feb
4	Realizar actividades al interior de la empresa para fomentar la	Número de ideas generadas por taller	100%	4.1. Acta, Asistencia y fotografía sesión HYO 27 feb



	generación de ideas innovadoras para aumentar la competitividad, utilizando técnicas de creatividad y metodologías de innovación.			
5	Evaluar al interior del equipo de trabajo la viabilidad de las ideas generadas en términos de mercado, tecnología, y recursos necesarios.	Porcentaje de ideas viables seleccionadas	100%	5.1. Acta, Asistencia y fotografía sesión Hyo 20 feb
6	Diseñar un prototipo de una de las ideas seleccionadas utilizando herramientas de innovación, diseño y/o modelado.	Número de prototipos diseñados.	100%	6.1. Prototipo-HYO
7	Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	7.1.ActaN1-Act30-HYO 7.2.ActaN2-Act30-HYO 7.3.ActaN3-Act30-HYO 7.4.ActaN4-Act30-HYO

Fuente: Elaboración propia

Tabla 191: Otras actividades HyO

Actividades		Productos/Entregables
1	Programa de formación sobre sistemas de gestión de proveedores y clientes y de operación administrativa de empresas TI-4.0	1.1. Asistencia virtual taller 05 de diciembre
2	Participar en un programa de formación gestión administrativa, contable y legal para empresas TI-4.0.	2.1. Asistencia, fotografía y presentación taller 10 de diciembre
3	Taller establecimiento de precios	3.1. Asistencia reunión con empresarios taller 07 de noviembre

Fuente: Elaboración propia

Ver anexo 66: Evidencia de indicadores de desempeño y productos HyO.

Resumen Ambientes Virtuales Punto Com Ltda

Ambientes Virtuales Punto Com Ltda participó en el proceso de cierre de brechas a través de dos metas estratégicas enfocadas en el fortalecimiento organizacional y la innovación. La primera meta consistió en desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes con procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos y supervisión del desempeño. La segunda meta se centró en diseñar una estrategia de innovación mediante metodologías como Design Thinking, Lean Startup, Agile e Innovación Abierta, con el fin de potenciar la capacidad innovadora de la empresa y su competitividad en el mercado. A lo largo del proceso, la empresa evidenció altos niveles de apropiación de las acciones propuestas, cumpliendo de forma integral los indicadores de desempeño establecidos en su ruta crítica.

Tabla 192: Meta 1 Ambientes Virtuales Punto Com

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 193: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 Ambientes Virtuales Punto Com

N ^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Participar en una formación sobre sistemas de gestión proyectos, proveedores y clientes para las empresas TI-4.0.	Progreso en la asistencia a las sesiones de formación en torno al sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes.	100%	1.1. Asistencia virtual taller 05 de diciembre
2	Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado que incluya procesos claros para la gestión de proyectos, selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de	Progreso en la asistencia a las sesiones de mentoría en torno al sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes	100%	2.1. Acta, fotografía y asistencia Ambientes Virtuales-30Enero

	proveedores como de clientes.			
3	Documentar los procesos de gestión proyecto, proveedores y clientes (selección, evaluación, negociación, gestión de relaciones y supervisión), según las experiencias previas.	Protocolo con la definición de procesos de gestión de proyectos, proveedores y clientes.	100%	3.1. Acta, Asistencia y fotografía sesión Ambientes Virtuales 11 feb 3.2 Protocolo procesos de gestión
4	Implementación de la fase inicial del proceso de gestión de proyectos, proveedores y clientes diseñado.	Informe de desempeño del proceso validado o con control de cambios.	100%	4.1. Acta, Asistencia y Fotografía Ambientes 05 marzo 3.2 Protocolo procesos de gestión (Están integrados en el protocolo).
5	Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	Progreso en la asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	5.1. ActaN1-Act30 5.2. ActaN2-Act30 5.3. ActaN3-Act30 5.4. ActaN4-Act30 5.5. ActaN5-Act30

Fuente: Elaboración propia

Tabla 194: Meta2 Ambientes Virtuales Punto Com

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 2	Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 195: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 Ambientes Virtuales Punto Com

N ^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Elaborar un protocolo que permita definir una estrategia de innovación para la empresa que permita mejorar su competitividad en el mercado.	Diseño de un protocolo con la estrategia de innovación.	100%	1.0. Protocolo estrategia de innovación 1.1. Acta, Asistencia y fotografía Ambientes Virtuales 11 marzo y 17 marzo 1.2 Acta finalización de acompañamiento
2	Capacitar al equipo de trabajo en metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta para mejorar la capacidad de innovación de la empresa y aumentar su competitividad en el mercado.	Porcentaje de asistencia en la capacitación en metodologías de innovación	100%	2.1. Acta, Asistencia, Fotografía Ambientes Virtuales-20Enero
3	Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una estrategia de innovación.	Porcentaje de asistencia en las sesiones de mentoría	100%	3.1. Acta, Asistencia y fotografía sesión Ambientes Virtuales 04 feb



4	Realizar actividades al interior de la empresa para fomentar la generación de ideas innovadoras para aumentar la competitividad, utilizando técnicas de creatividad y metodologías de innovación.	Número de ideas generadas por taller	100%	4.1. Acta, Asistencia y fotografía sesión Ambientes Virtuales 17 feb
5	Evaluar al interior del equipo de trabajo la viabilidad de las ideas generadas en términos de mercado, tecnología, y recursos necesarios.	Porcentaje de ideas viables seleccionadas	100%	5.1. Acta, Asistencia y fotografía sesión Ambientes Virtuales 19 feb
6	Diseñar un prototipo de una de las ideas seleccionadas utilizando herramientas de innovación, diseño y/o modelado.	Número de prototipos diseñados.	100%	6.1. Prototipo Ambientes Virtuales
7	Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	Porcentaje de asistencia en las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	7.1. ActaN1-Act30 7.2. ActaN2-Act30 7.3. ActaN3-Act30 7.4. ActaN4-Act30 7.5. ActaN5-Act30

Fuente: Elaboración propia

Tabla 196: Otras Actividades Ambientes Virtuales Punto Com

Actividades		Productos/Entregables
1	Kick-off y Taller grupal: Retos e Identificación de oportunidades comerciales	1.1.Asistencia reunión empresario ambientes virtuales 05 de noviembre. 1.2.Acta de reunión con empresario ambientes virtuales reunión 05 de noviembre.
2	Bootcamp: Asesoría estrategia comercial paso a paso: Identificando oportunidades de mercado	2.1.Acta de reunión con empresario ambientes virtuales 12 de noviembre 2.2.Asistencia reunión ambientes virtuales 12 de noviembre
3	Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado para el acompañamiento en la identificación de oportunidades en nuevos mercados y definición de precios.	3.1.Acta, fotografía y asistencia mentoría ambientes virtuales-6y11Diciembre
4	Plan de Acción comercial	4.1.Acta de reunión y asistencia ambientes virtuales 29 de noviembre 4.2.Fotografía reunión ambientes virtuales 29 de noviembre 4.3.Entregable plan de acción ambientes virtuales
5	Participar en un programa de formación sobre apertura de mercados.	5.1.Fotografía reunión con empresarios 22 de noviembre 5.2.Asistencia taller de mercados 22 de noviembre

Fuente: Elaboración propia

Ver anexo 67: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Ambientes Virtuales Punto Com

Resumen Weppa Cloud

La empresa Weppa Cloud culminó su proceso de acompañamiento, desarrollando y documentando dos metas clave orientadas al fortalecimiento comercial y la expansión operativa. En la primera meta, la empresa trabajó en una estrategia para atraer un mayor número de clientes potenciales, incorporando análisis internos, identificación de oportunidades y validación de ideas viables. En la segunda meta, recibió asesoría para diseñar una estrategia que mejora su gestión digital y habilita su crecimiento comercial, incluyendo procesos de remisiones y atención a grupos empresariales. La empresa cumplió con todos los indicadores establecidos, consolidando productos entregables.

Tabla 197: Meta 1 Weppa Cloud

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Perfeccionar su estrategia para abarcar un mayor número de clientes potenciales.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 198: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 Weppa Cloud

N ^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Realizar un análisis interno de las estrategias actuales y la identificación de brechas en el alcance de clientes.	Documento con el análisis interno de estrategias actuales	100%	1.0. Acta finalización acompañamiento 1.1. Acta de reunión weppa 29 de octubre 1.2. Listado asistencia reunión weppa 29 de octubre.pdf 1.3. Acta de reunión con el análisis interno de estrategias actuales 28 de noviembre



2	Desarrollar un plan para identificar los potenciales mercados en los que se puede desenvolver la empresa	Identificación de oportunidades de mercado	100%	2.1. Asistencia reunión con empresario weppa cloud 12 de noviembre. 2.2. Acta de reunión Identificación de oportunidades de mercado 12 de noviembre
3	Evaluar al interior del equipo de trabajo la viabilidad de las ideas generadas en términos de mercado, tecnología, y recursos necesarios.	Porcentaje de ideas viables seleccionadas	100%	3.1. Acta, Asistencia y fotografía sesión Weppa Cloud 19 feb

Fuente: Elaboración propia

Tabla 199: Meta2 Weppa Cloud

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 2	Asesoría para crear una estrategia que les permita no solo mejorar su gestión digital, sino también expandirse a través de la gestión comercial, incluyendo el manejo de remisiones nacionales y ofreciendo servicios a grupos empresariales.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 200: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 Weppa Cloud

N ^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Realizar reuniones iniciales con el asesor para analizar las necesidades actuales y los objetivos específicos de la empresa.	Informe de análisis de necesidades y objetivos	100%	1.1. Acta, Asistencia y fotografía Weppa Cloud 30Enero 1.2. Acta, Asistencia, Fotografía Weppa Cloud 30Enero.pdf 1.3. Informe de análisis de necesidades y objetivos
2	Diseñar un plan para expandir la gestión comercial, incluyendo estrategias para captar nuevos clientes y mejorar la venta de servicios.	Documento con el diseño del plan de expansión comercial.	100%	2.1. Asistencia reunión con empresario weppa cloud 28 de noviembre 2.2. Fotografía reunión con empresario weppa cloud 28 de noviembre 2.3. Documento con el diseño del plan de expansión comercial.

Fuente: Elaboración propia

Ver anexo 68: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Weppa Cloud

Resumen Datosfera SAS

La empresa Datosfera SAS participó activamente en el proceso de acompañamiento técnico, enfocando sus esfuerzos en el fortalecimiento de sus capacidades comerciales y operativas. Con las actividades buscó ampliar su perspectiva estratégica y detectar oportunidades en nuevos contextos de negocio. A través de sesiones formativas, mentorías y entregables documentales, la empresa consolidó una base estructurada para explorar mercados globales, formulando objetivos comerciales claros y definiendo un plan de acción adaptado a sus necesidades. Esta etapa permitió sentar bases sólidas para su crecimiento en entornos más competitivos.



Tabla 201: Meta 1 Datosfera

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Obtener asesoría sobre mercados internacionales.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 202: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 Datosfera

N ^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Identificar al menos 1 oportunidad de mercado y formular y documentar objetivos comerciales de estos mercados.	Documento de objetivos comerciales aprobado.	100%	1.1 Acta, Asistencia y fotografía sesión Datosfera 04 feb 1.2 Documento de objetivos comerciales aprobado. 1.3 Acta finalización Acompañamiento
2	Diseñar y documentar un plan de acción para implementar los objetivos comerciales definidos.	Documento con el plan de acción aprobado.	100%	2.1. Acta, Asistencia, fotografía 10 feb 2.2. Documento con el Plan de acción aprobado
3	Participar en una formación sobre apertura de mercados.	Porcentaje de asistencia en la capacitación en apertura de mercados internacionales	100%	3.1. Asistencia taller de mercados 22 de noviembre 3.2. Fotografía reunión con empresarios 22 de noviembre
4	Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para el acompañamiento en la identificación de oportunidades en nuevos mercados.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría	100%	4.1. Asistencia reunión con empresarios taller 07 de noviembre

5	Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	5.1.ActaN1-Act30 5.2.ActaN2-Act30 5.3.ActaN3-Act30 5.4.ActaN4-Act30
---	---	--	------	--

Fuente: Elaboración propia

Tabla 203: Meta2 Datosfera

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 2	Obtener mentoría en gerencia de proyectos e innovación.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 204: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 Datosfera

N ^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Elaborar un protocolo que permita definir una estrategia de innovación para la empresa que permita mejorar su competitividad en el mercado.	Diseño del protocolo con la estrategia de innovación.	100%	1.0. Protocolo Innovación-Datosfera 1.1. Acta, Asistencia, Fotografía Datosfera 06 marzo y 17 marzo
2	Capacitar al equipo de trabajo en metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta para mejorar la capacidad de innovación de la	Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación en metodologías de innovación	100%	2.1. Acta, Asistencia y fotografía Datosfera-30Ene



	empresa y aumentar su competitividad en el mercado.			
3	Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una estrategia de innovación.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría	100%	3.1. Acta, Asistencia y fotografía sesión Datosfera 26 feb
4	Realizar actividades al interior de la empresa para fomentar la generación de ideas innovadoras para aumentar la competitividad, utilizando técnicas de creatividad y metodologías de innovación.	Número de ideas generadas por taller	100%	4.1. Acta, Asistencia y fotografía Datosfera 05 marzo
5	Evaluar al interior del equipo de trabajo la viabilidad de las ideas generadas en términos de mercado, tecnología, y recursos necesarios.	Porcentaje de ideas viables seleccionadas	100%	5.1. Acta, Asistencia y fotografía sesión Datosfera 26 feb
6	Diseñar un prototipo de una de las ideas seleccionadas utilizando herramientas de innovación, diseño y/o modelado.	Número de prototipos diseñados.	100%	6.1. Prototipo

Fuente: Elaboración propia

Tabla 205: Otras Actividades Datosfera

Actividades	Productos/Entregables
Programa de formación sobre sistemas de gestión de proveedores y clientes y de operación administrativa de empresas TI-4.0	1.1. Asistencia virtual taller 05 de diciembre 1.2. Asistencia presencial taller 05 de diciembre
Participar en un programa de formación gestión administrativa, contable y legal para empresas TI-4.0.	1.3. Asistencia, fotografía y presentación taller 10 de diciembre

Fuente: Elaboración propia

Ver anexo 69: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Datosfera SAS

Resumen Gisruptivo

La empresa Gisruptivo culminó exitosamente su proceso de acompañamiento técnico, consolidando los resultados esperados en cada una de las metas propuestas en su ruta crítica. A través de este proceso, la empresa diseñó e implementó una estrategia comercial, acompañada de la estructuración de precios y la identificación de oportunidades de mercado. Además, documentó e implementó un protocolo para la gestión administrativa, legal y contable, con lo cual fortaleció su capacidad operativa interna.

Tabla 206: Meta1 Gisruptivo

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 207: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 Gisruptivo

N ^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Identificar al menos 1 oportunidad de mercado y formular y documentar objetivos comerciales de estos mercados.	Documento de objetivos comerciales aprobado.	100%	1.0 Acta finalización acompañamiento 1.1. Acta de reunión con empresario gisruptivo 13 de noviembre 1.2. Asistencia empresario gisruptivo 13 de noviembre. 1.3 Documento de objetivos comerciales aprobado
2	Diseñar y documentar un plan de acción detallado para implementar los objetivos comerciales definidos.	Documento con el plan de acción detallado aprobado.	100%	2.1. Acta, asistencia, fotografía y Plan de Acción 17 enero.pdf
3	Definir la estructura de precios para las suscripciones en el software.	Documento con la estructura de precios para el software	100%	3.1. Actas, Asistencias, Fotografías 14Nov-10Dic 3.2 Documento con la estructura de precios para el software
4	Participar en una formación sobre apertura de mercados.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación en apertura de mercados	100%	4.1. Asistencia reunión con empresarios taller 07 de noviembre 4.2. Asistencia taller de mercados 22 de noviembre
5	Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para el acompañamiento en la identificación de oportunidades en	Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría sobre mercados y precios	100%	5.1 Acta de reunión gisruptivo 12 de noviembre 5.2. Asistencia empresario gisruptivo 12 de noviembre

	nuevos mercados y definición de precios.			
6	Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	6.1. ActaN1-Act30 6.2. ActaN2-Act30 6.3. ActaN3-Act30 6.4. ActaN4-Act30

Fuente: Elaboración propia

Tabla 208: Meta2 Gisruptivo

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 2	Diseñar un protocolo para la gestión administrativa, legal y contable de la empresa para mejorar su operación.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 209: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 Gisruptivo

N ^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Participar en una formación en gestión administrativa, contable y legal para empresas TI-4.0.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación en gestión administrativa, legal y contable	100%	1.1. Asistencia presencial taller 05 de diciembre 1.2. Asistencia, fotografía y presentación taller 10 de diciembre 1.3. Acta, fotografía y asistencia asesoría gisruptivo 10 de dic
2	Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para la reestructuración administrativa de la	Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría en reestructuración administrativa	100%	2.1. Acta, Asistencia y fotografía Gisruptivo 25 marzo



	empresa en temas legales y contables y diseñar un protocolo de gestión.			
3	Documentar los procesos administrativos, legales y financieros según las experiencias previas y realizar un protocolo ágil.	Documento con la definición de procesos administrativos, legales y financieros	100%	3.1.Documento con la definición de procesos administrativos, legales y financieros
4	Implementación y seguimiento del protocolo administrativo, legal y financiero diseñado.	Informe de desempeño del proceso validado o con control de cambios sobre procesos administrativos, legales y financieros.	100%	4.1. Acta, Asistencia y fotografía gisruptivo 27 marzo 4.2 Informe de desempeño del proceso validado o con control de cambios
5	Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	5.1. ActaN1-Act30 5.2. ActaN2-Act30 5.3. ActaN3-Act30 5.4. ActaN4-Act30

Fuente: Elaboración propia

Ver anexo 70: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Gisruptivo

Resumen Proyectos Y Soluciones Ti SAS

Durante el proceso de acompañamiento técnico, la empresa Proyecto y Soluciones TI SAS avanzó significativamente en el fortalecimiento de sus capacidades estratégicas, en línea con las metas establecidas en su ruta crítica. La organización se centró en diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start Up, Agile e Innovación Abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado, logrando el cumplimiento del 100% de los indicadores y productos asociados. Este proceso permitió a la empresa integrar herramientas metodológicas de innovación para la mejora de su competitividad y el desarrollo de nuevos servicios.

Tabla 210: Meta 1 Proyectos y Soluciones TI SAS

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Diseñar una estrategia de innovación en la empresa utilizando metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta, con el objetivo de mejorar la capacidad de innovación de la empresa, crear nuevos productos o servicios y aumentar su competitividad en el mercado.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 211: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 Proyectos y Soluciones TI SAS

N ^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Elaborar un protocolo que permita definir una estrategia de innovación para la empresa que permita mejorar su competitividad en el mercado.	Documento con el protocolo que define la estrategia de innovación de la empresa.	100%	1.1. Acta, Asistencia y Fotografía Proyectos y Soluciones SAS 1.2. Documento con el protocolo de innovación
2	Capacitar al equipo de trabajo en metodologías como: Design Thinking, Lean Start UP, Agile e Innovación abierta para mejorar la capacidad de innovación de la	Porcentaje de asistencia en las sesiones de capacitación en metodologías de innovación	100%	2.1. Acta, Asistencia, Fotografía Proyectos y Soluciones TI



	empresa y aumentar su competitividad en el mercado.			
3	Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una estrategia de innovación.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría	100%	3.1. Acta, Asistencia y fotografía Proyectos y soluciones 10 marzo. 3.2. Prototipo-Proyectos y Soluciones TI.
4	Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	4.1. Acta N1-Act30 4.2. Acta N2-Act30 4.3. Acta N3-Act30 4.4. Acta N4-Act30

Fuente: Elaboración propia

Tabla 212: Meta 2 Proyectos y Soluciones TI SAS

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 2	Desarrollar y documentar una estrategia comercial de la empresa que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 213: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 Proyectos y Soluciones TI SAS

N ^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Identificar al menos 1 oportunidad de mercado internacional y formular y documentar objetivos comerciales de este mercado.	Documento de objetivos comerciales aprobado.	100%	1.1 Objetivos comerciales aprobado
2	Diseñar y documentar un plan de acción para implementar los objetivos comerciales definidos.	Documento con el plan de acción aprobado.	100%	2.1. Acta, Asistencia y fotografía sesión Proyectos y Soluciones 28 feb 2.2. Acta, Asistencia, fotografía 26 feb 2.3. Documento con el plan de acción aprobado.
3	Participar en una formación sobre apertura de mercados internacionales.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación	NA	3.1 Acta finalización Acompañamiento Aunque el equipo de acompañamiento citó a la empresa a las sesiones de formación, esta no participó en dichas actividades. No obstante, se le enviaron las memorias correspondientes. Con base en esta documentación y en las demás acciones realizadas para el cumplimiento de la meta, la actividad fue validada en el informe final del equipo de acompañamiento. Asimismo, la empresa firmó el acta de finalización de acompañamiento, en la cual se



				deja constancia del cumplimiento y alcance de la meta establecida.
4	Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para el acompañamiento en la identificación de oportunidades en nuevos mercados internacionales.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría	100%	4.1. Acta, fotografía, asistencia y entregable Empresa 16 enero
5	Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta	100%	5.1.ActaN1-Act30 5.2.ActaN2-Act30 5.3.ActaN3-Act30 5.4.ActaN4-Act30

Fuente: Elaboración propia

Ver anexo 71: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Proyectos y Soluciones TI SAS

Resumen Ok Web SAS

El acompañamiento a OK Web SAS permitió estructurar y formalizar procesos internos clave mediante la implementación de una estrategia comercial y un sistema de gestión de proveedores y clientes. En el marco de este proceso, la empresa logró documentar y validar una reestructuración administrativa integral, alineada con sus objetivos de eficiencia operativa. A través de sesiones de formación, mentoría y seguimiento, se consolidaron dos metas estratégicas: por un lado, el diseño e implementación de un sistema de gestión de procesos comerciales y administrativos, y por otro, la formulación de una estrategia de innovación que proyecta el crecimiento y la competitividad de la empresa. Los productos generados y la evidencia recopilada dan cuenta del cumplimiento total de las metas trazadas, reflejando una apropiación efectiva de las acciones orientadas al cierre de brechas.



Tabla 214: Meta 1 OK Web SAS

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proveedores y clientes, junto con una reestructuración administrativa que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes. Además, optimizar los procesos administrativos internos para mejorar la eficiencia operativa de la empresa OK Web.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 215: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 OK Web SAS

N ^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Participar en una formación sobre sistemas de gestión de proveedores y clientes y de operación administrativa de empresas TI-4.0.	Porcentaje de asistencia en las sesiones de formación sobre sistemas de gestión de proveedores y clientes y de operación administrativa de empresas TI-4.0.	100%	1.0 Acta finalización Acompañamiento 1.1. Asistencia presencial taller 05 de diciembre 1.2. Asistencia, fotografía y presentación taller 10 de diciembre
2	Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para la reestructuración administrativa de la empresa que incluya procesos claros para la selección,	Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría	100%	2.1. Asistencia empresario ok web 14 de noviembre 2.2. Acta de reunión con empresario ok web 14 de noviembre.



	evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes y optimizar sus proceso operativos.			
3	Documentar los procesos administrativos y de gestión de proveedores (selección, evaluación, negociación, gestión de relaciones y supervisión), según las experiencias previas.	Protocolo con la definición de procesos de gestión de proyectos, proveedores y clientes.	100%	3.1. Acta, Asistencia y Fotografía Ok Web 08 abril 3.2. Protocolo con la definición de procesos de gestión de proyectos, proveedores y clientes
4	Implementación y seguimiento de los procesos administrativos y gestión de proveedores y clientes diseñado.	Informe de desempeño del proceso validado o con control de cambios.	100%	4.1. Acta con el informe de desempeño, Asistencia y Fotografía Ok Web 08 abril
5	Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento a la meta.	100%	5.1. ActaN1-Act30 5.2. ActaN2-Act30 5.3. ActaN3-Act30

Tabla 216: Meta2 OK Web SAS

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 2	Documentar la estrategia de innovación de Ok Web que incluya la identificación de oportunidades de innovación, la formulación de objetivos innovadores, la creación de un plan de implementación, y la definición de métricas de éxito.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 217: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 OK Web SAS

N ^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Documentar la estrategia de innovación para la empresa Ok Web.	Protocolo con la estrategia de innovación de la empresa.	100%	1.0. Protocolo Innovación OKWeb 1.1 Acta, Asistencia y fotografía sesión ok web 28 feb 1.2. Acta, Asistencia y Fotografía Ok web 04 marzo y 18 marzo
2	Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para asesorar al equipo en el diseño de una estrategia de innovación.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría	100%	2.1. Acta, Asistencia y fotografía sesión Ok web 13 feb 2.2. Prototipo-OKWeb
3	Participar de las sesiones de seguimiento de la meta que busca documentar la estrategia de innovación de Ok Web	Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	3.1. ActaN1-Act30 3.2. ActaN2-Act30 3.3. ActaN3-Act30

Fuente: Elaboración propia

Ver anexo 72: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Ok Web SAS

Resumen Triage SAS

Triage Soluciones Tecnológicas SAS participó activamente en el proceso de acompañamiento técnico, logrando avanzar con éxito en sus dos metas propuestas: el fortalecimiento en torno al fortalecimiento de su marca mediante estrategias digitales orientadas a mercados emergentes y la consolidación de su estrategia comercial. A lo largo del proceso, la empresa mostró compromiso con las actividades de formación, mentoría y seguimiento, desarrollando documentos clave como la estrategia de comunicaciones y el plan de acción comercial. El acompañamiento permitió una redefinición clara de su enfoque estratégico, brindándole herramientas concretas para mejorar su posicionamiento y proyectar su crecimiento en nuevos mercados.

Tabla 218: Meta 1 Triage SAS

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Incrementar el reconocimiento global de la marca a través de una combinación de estrategias digitales y tradicionales, con un énfasis particular en mercados emergentes, y aprovechar el análisis de datos para maximizar el alcance y la efectividad de las campañas.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 219: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 Triage SAS

N ^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Participar en una formación sobre sistemas de gestión de proveedores y clientes y de operación administrativa de empresas TI-4.0.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre sistemas de gestión de proveedores, clientes y operación administrativa para empresas TI-4.0.	100%	1.0. Acta finalización acompañamiento 1.1. Asistencia virtual taller 05 de diciembre



2	<p>Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para la reestructuración administrativa de la empresa que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes y optimizar sus procesos operativos, con una prioridad en ventas y adquisición de clientes en la estrategia de mercado local.</p>	<p>Porcentaje de asistencia a sesiones de mentoría relacionadas con la reestructuración administrativa de la empresa, optimizando procesos de selección, evaluación y negociación.</p>	<p>100%</p>	<p>2.1.Acta de reunión con empresario triage 14 de noviembre 2.2.Asistencia reunión triage 14 de noviembre</p>
3	<p>Diseñar y documentar una estrategia de comunicaciones de la empresa que incluya la identificación de oportunidades comerciales y de ventas.</p>	<p>Porcentaje de avance en el diseño de un documento con la estrategia de comunicaciones de la empresa que incluya la identificación de oportunidades comerciales y de ventas.</p>	<p>100%</p>	<p>3.1.Acta de reunión empresa triage 30 de octubre 3.2.Lista de asistencia triage 30 de octubre. 3.3.Acta de reunión con empresario triage reunion 06 noviembre 3.4.Asistencia reunión con empresario triage 06 de noviembre. 3.5.Asistencia reunión con empresario triage 13 de noviembre 3.6.Acta de reunión con empresarios triage 13 de</p>



			noviembre 3.7.Documento con la estrategia de comunicaciones de la empresa
--	--	--	--

Fuente: Elaboración propia

Tabla 220:Meta2 Triage SAS

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 2	Diseñar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 221:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 Triage SAS

N ^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Identificar al menos 1 oportunidad de mercado, para la cual se debe formular y documentar los objetivos comerciales.	Porcentaje de avance en el diseño de un documento con los objetivos comerciales de la empresa a partir de la identificación de oportunidades de mercado.	100%	1.1.Diseño de un documento con los objetivos comerciales de la empresa
2	Diseñar y documentar un plan de acción para implementar los objetivos comerciales definidos.	Porcentaje de avance en el diseño de un plan para implementar los objetivos comerciales.	100%	2.1.Plan para implementar los objetivos comerciales. 2.2. Anexo B - Software y TI Bogotá-Triage- 2.3. Anexo C - Software y TI Medellín-Triage- 2.4. Anexo I - Salud-Triage-



3	Participar en una formación sobre apertura de mercados.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación relacionadas con la apertura de mercados	NA	3.1. Acta finalización acompañamiento Aunque el equipo de acompañamiento citó a la empresa a las sesiones de formación, esta no participó en dichas actividades. No obstante, se le enviaron las memorias correspondientes. Con base en esta documentación y en las demás acciones realizadas para el cumplimiento de la meta, la actividad fue validada en el informe final del equipo de acompañamiento. Asimismo, la empresa firmó el acta de finalización del proceso, en la cual se deja constancia del cumplimiento y alcance de la meta establecida.
4	Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para el acompañamiento en la identificación de oportunidades en nuevos mercados.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría personalizadas para la identificación de nuevas oportunidades de mercado.	100%	4.1. Acta, Asistencia, Fotografía
5	Participar de las sesiones de seguimiento de la meta que busca la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de acción.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento del proyecto.	100%	5.1.ActaN1-Act30 5.2.ActaN2-Act30 5.3.ActaN3-Act30

Fuente: Elaboración propia

Ver anexo 73: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Triage SAS

Resumen Onyx Soft SAS

El proceso de acompañamiento con Onyx Soft SAS se enfocó en fortalecer sus capacidades comerciales y administrativas mediante el diseño de estrategias de expansión comercial y la adquisición de conocimientos sobre normativas tributarias y legales. Durante el desarrollo de las metas definidas, la empresa demostró un compromiso con la asistencia a las sesiones de formación, mentoría y seguimiento. Como resultado, logró estructurar documentos estratégicos fundamentales para su proyección en nuevos mercados y la optimización de sus procesos internos.

Tabla 222: Meta 1 Onyx Soft SAS

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y documentar una estrategia comercial que incluya la identificación de oportunidades de mercado, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 223: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 Onyx Soft SAS

N ^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Identificar al menos 1 oportunidad de mercado y formular y documentar objetivos comerciales de estos mercados.	Documento de objetivos comerciales aprobado.	100%	1.0 Acta final de acompañamiento 1.1. Acta de reunión con empresario onyx 20 de noviembre 1.2. Documento de objetivos comerciales aprobado
2	Diseñar y documentar un plan de acción para implementar los objetivos comerciales definidos.	Documento con el plan de acción aprobado.	100%	2.1. Acta, Asistencia, Fotografía 28 Enero 2.2. Documento con el plan de acción aprobado.



3	Participar en formación sobre apertura de mercados.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación sobre apertura de mercados.	NA	3.1. Asistencia, Fotografía, presentación taller y convocatoria
4	Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para el acompañamiento en la identificación de oportunidades en nuevos mercados.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría	100%	4.1. Asistencia reunión con empresarios taller 07 de noviembre
5	Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	5.1.ActaN1-Act30 5.2.ActaN2-Act30 5.3.ActaN3-Act30

Fuente: Elaboración propia

Tabla 224: Meta2 Onyx Soft SAS

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 2	Acceder a formación y mentoría personalizada especializada al equipo administrativo y financiero de Onyx Soft SAS sobre aspectos tributarios y legales de carácter nacional e internacional.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 225: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 Onyx Soft SAS

N ^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Participar en sesiones de formación sobre aspectos tributarios específicos (disminución de impuestos, beneficios tributarios de exportación y venta en el exterior, entre otros).	Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación en aspectos tributarios	100%	1.1 Asistencia virtual taller 05 de diciembre 1.2. Asistencia, fotografía y presentación taller 10 de diciembre
2	Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado para acompañar a la empresa en estrategias tributarias y legales.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría	100%	2.1. Acta, fotografía y asistencia mentoría onyxsoft 06 de diciembre
3	Identificar y poner en práctica al menos 1 estrategia tributaria aprendida durante las sesiones de formación.	Informe con las estrategias tributarias implementadas	100%	3.1. Acta con informe, Asistencia y Fotografía Onyxsoft 28 marzo
4	Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	4.1. Acta N1-Act30 4.2. Acta N2-Act30 4.3. Acta N3-Act30

Fuente: Elaboración propia

Ver anexo 74: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Onyx Soft SAS

Resumen In Check SAS

Durante el proceso de acompañamiento, In Check SAS logró consolidar avances en dos metas clave orientadas a fortalecer su estructura organizacional y operativa. La primera meta se centró en mejorar la eficiencia y efectividad de la empresa mediante la identificación y corrección de vacíos operativos, el fortalecimiento de la ciberseguridad y la actualización de procedimientos documentales, mientras que la segunda abordó la necesidad de adaptar sus prácticas laborales al entorno de trabajo remoto, garantizando condiciones laborales seguras y fortaleciendo las capacidades de liderazgo del equipo. La empresa mostró un alto nivel de compromiso, participando activamente en las sesiones de formación, mentoría y seguimiento.

Tabla 226: Meta 1 In Check SAS

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Mejorar la eficiencia y efectividad de la empresa mediante la identificación y corrección de vacíos operativos, el fortalecimiento de la ciberseguridad, la mejora en la documentación, y la implementación de indicadores de crecimiento y rendimiento.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 227: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 In Check SAS

N ^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Realizar un análisis para identificar vacíos operativos y áreas de mejora.	Informe con la identificación de vacíos operativos y áreas de mejora	100%	1.0 Acta finalización Acompañamiento 1.1. Acta, Fotografía, asistencia In Check-17Ene 1.3 Informe con la identificación de vacíos operativos y áreas de mejora
2	Evaluar el estado actual de la ciberseguridad,	Porcentaje de avance con el informe de evaluación y	100%	2.1. Acta con informe, Asistencia y fotografía sesión In Check 12 feb



	implementar mejoras y formar al personal en buenas prácticas.	mejora de la ciberseguridad.		
3	Revisar y actualizar los procedimientos documentales, incluyendo políticas, procesos y registros.	Documento con la revisión y actualización de procedimientos.	100%	3.1.Acta con informe y Asistencia mentoría in check 12 de diciembre

Fuente: Elaboración propia

Tabla 228:Meta2 In Check SAS

N^a	Meta	% de avance total
Meta 2	Incrementar la capacidad de liderazgo y las habilidades de los empleados, garantizar su protección y seguridad, y adaptar las políticas y prácticas a un entorno de trabajo 100% remoto para asegurar un ambiente laboral eficiente y seguro.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 229:Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 In Check SAS

N^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Realizar un análisis de las necesidades de desarrollo de liderazgo y habilidades de los empleados.	Porcentaje de avance en el diseño de un documento que contenga el análisis de necesidades de liderazgo y habilidades para identificar al menos tres áreas clave de desarrollo.	100%	1.1.Acta de reunión mentoría con empresario in check-13Nov 1.2. Acta, Asistencia y Fotografía In Check 26 marzo 1.3.Análisis de necesidades de liderazgo y habilidades



2	Diseñar programas de capacitación en liderazgo y habilidades para empleados y líderes.	Porcentaje de avance en el diseño de un documento que contenga programas de capacitación en liderazgo y habilidades para empleados y líderes.	100%	2.1.Diseño de programas de capacitación en liderazgo y habilidades
---	---	---	-------------	--

Fuente: Elaboración propia

Tabla 230:Otras Actividades In Check SAS

Actividades	Productos/Entregables
Participar en un programa de formación sobre apertura de mercados.	1.1.Asistencia taller de mercados 22 de noviembre 1.2. Fotografía reunión con empresarios 22 de noviembre
Programa de formación sobre sistemas de gestión de proveedores y clientes y de operación administrativa de empresas TI-4.0.	2.1. Asistencia virtual taller 05 de diciembre
Participar en un programa de formación gestión administrativa, contable y legal para empresas TI-4.0.	3.1.Asistencia, fotografía y presentación taller 10 de diciembre

Fuente: Elaboración propia

Ver anexo 75: Evidencia de indicadores de desempeño y productos In Check SAS

Resumen Yeminus

La empresa Yeminus culminó exitosamente el proceso de acompañamiento técnico en el marco de la Ruta Crítica, logrando un avance del 100% en el cumplimiento de sus metas establecidas. Durante este proceso, se enfocó en definir y ejecutar estrategias comerciales y de marketing digital orientadas a la captación de nuevos clientes y la fidelización de los actuales. A través de actividades como sesiones de mentoría, diseño de planes de marketing y de acción comercial, y seguimiento estructurado, la empresa fortaleció su posicionamiento y adoptó herramientas clave para la optimización de sus procesos comerciales.

Tabla 231: Meta Yeminus

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Definir y ejecutar estrategias comerciales y de marketing digital para captar nuevos clientes y fidelizar a los existentes.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 232: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Yeminus

N ^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Asistencia a mentorías sobre: Revisión Rápida y Optimización de Canales Actuales, Revisión y Mejora de Embudos Existentes, Optimización de la Conversión y Cierre y Potenciación del Seguimiento y la Retroalimentación y Marketing Digital.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría	100%	1.0.Seguimiento-RutaCritica-Yeminus 1.1.Acta de reunión-Yeminus-3Dic 1.2. Acta, Asistencia y Fotografía Yeminus-16Enero 1.3. Acta, Asistencia y fotografía Yeminus-24Enero 1.4. Acta, Asistencia y fotografía sesión Yeminus 03 feb 1.5 Acta de finalización acompañamiento



2	Diseñar un plan de marketing digital para la empresa	Documento que contiene el plan de marketing digital ajustado a las necesidades de la empresa.	100%	2.1. Acta, Asistencia, fotografía Yeminus 22Enero 2.2. Acta, Asistencia, fotografía 04 feb 2.3 Documento con el plan de marketing digital
3	Diseñar un plan de acción para las mejoras de optimización de ventas y un documento con recomendaciones para optimizarlo.	Documento que contiene un plan de acción para las mejoras de optimización de ventas y un documento con recomendaciones para optimizarlos.	100%	3.1. Acta, Asistencia y fotografía sesión Yeminus 28 feb 3.2. Acta, Asistencia y fotografía Yeminus 03 marzo 2025 3.3. Plan de acción para las mejoras de optimización de ventas
4	Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento.	100%	4.1. ActaN1 4.2. ActaN2

Fuente: Elaboración propia

Ver anexo 76: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Yeminus

Resumen Delphi Analytics SAS

Delphi Analytics SAS participó activamente en el proceso de acompañamiento técnico, logrando avanzar de manera significativa en la consolidación de capacidades empresariales clave. La empresa cumplió a cabalidad con las dos metas planteadas: la formulación y documentación de una estrategia comercial orientada a mercados internacionales, y el desarrollo de un sistema integral de gestión de proyectos, proveedores y clientes. A lo largo del proceso, se evidenció un alto nivel de apropiación de los conocimientos recibidos, así como el compromiso del equipo con la implementación de buenas prácticas empresariales. Entre los principales resultados, se destaca la estructuración de un plan de acción comercial, la construcción de un protocolo de gestión y la validación de mejoras operativas mediante informes de desempeño.



Tabla 233: Meta 1 Delphi Analytics

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y documentar una estrategia comercial de Delphi Analytics que incluya la identificación de oportunidades de mercados internacionales, la formulación de objetivos comerciales y la creación de un plan de implementación.	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 234: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 1 Delphi Analytics

N ^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Identificar al menos 1 oportunidad de mercado internacional y formular y documentar los objetivos comerciales de este mercado.	Identificación de oportunidades de mercado y formulación de objetivos comerciales	100%	1.0 Acta de finalización de acompañamiento 1.1. Acta de reunión con empresario delphi analytics 12 de noviembre 1.2. Acta, Asistencia, Fotografía- 31Ene 1.3. Formulación de objetivos comerciales
2	Diseñar y documentar un plan de acción para implementar los objetivos comerciales definidos.	Documento con el plan de acción aprobado.	100%	2.1. Plande Acción Aprobado
3	Participar en un programa de formación sobre apertura de mercados internacionales.	Progreso en la asistencia a las sesiones de formación sobre apertura de mercados internacionales	100%	3.1. Asistencia con empresario delphi analytics 12 de noviembre. 3.2. Asistencia taller de mercados 22 de noviembre 3.3. Fotografía reunión con empresarios 22 de noviembre 3.4. Acta, Asistencia y Foto Delphi Analytics SAS 03 feb



4	Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado para el acompañamiento en la identificación de oportunidades en nuevos mercados internacionales.	Progreso en la asistencia a las sesiones de mentoría sobre apertura de mercados internacionales	100%	4.1.Asistencia reunión con empresarios taller 07 de noviembre 4.2. Asistencia reunión delphi 13 de noviembre 4.3.Acta de reunión con empresario delphi 13 de noviembre
5	Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	5.1.ActaN1-Act30 5.2.ActaN2-Act30 5.3.ActaN3-Act30 5.4.ActaN4-Act30 5.5.ActaN5-Act30

Fuente: Elaboración propia

Tabla 235:Meta2 Delphi Analytics

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 2	Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes	100%

Fuente: Elaboración propia



Tabla 236: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Meta 2 Delphi Analytics

Nº	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Participar en un programa de formación sobre sistemas de gestión proyectos, proveedores y clientes para las empresas TI-4.0.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de formación en sistemas de gestión de proyectos:	100%	1.1. Asistencia virtual taller 05 de diciembre 1.2. Asistencia, fotografía y presentación taller 10 de diciembre
2	Participar en un programa de mentoría y/o acompañamiento personalizado que incluya procesos claros para la gestión de proyectos, selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de mentoría	100%	2.1. Acta, fotografía y asistencia Delphi-30Enero
3	Documentar los procesos de gestión proyectos, proveedores y clientes (selección, evaluación, negociación, gestión de relaciones y supervisión), según las experiencias previas.	Protocolo con los procesos que incluye la gestión de procesos, proyectos, proveedores y clientes.	100%	3.1. Acta, Asistencia, Fotografía Reunión Delphi 03 marzo 3.2. Protocolo con los procesos de gestión 3.3. Presentación Protocolo con los procesos de gestión
4	Implementación de la fase inicial del proceso de gestión de proyectos,	Informe de desempeño del proceso validado o con control de cambios.	100%	4.1. Acta con informe de desempeño Asistencia y Fotografía Delphi 27 marzo

	proveedores y clientes diseñado.			
5	Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	Porcentaje de asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta.	100%	5.1.ActaN1-Act30 5.2.ActaN2-Act30 5.3.ActaN3-Act30 5.4.ActaN4-Act30 5.5.ActaN5-Act30

Fuente: Elaboración propia

Ver anexo 77: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Delphi Analytics

Resumen Escuela Didáctica SAS

Escuela Didáctica SAS culminó satisfactoriamente su proceso de acompañamiento técnico, cumpliendo en su totalidad con las dos metas establecidas en su Ruta Crítica. En la Meta 1, logró implementar un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes mediante procesos claros de selección, evaluación, negociación y supervisión del desempeño, fortaleciendo así su capacidad operativa. Por su parte, la Meta 2 se centró en el diseño de una política integral de ciberseguridad para la protección de datos sensibles de la empresa y sus clientes. A través de actividades estructuradas como capacitaciones, identificación de riesgos, mentorías especializadas y la elaboración del documento formal de política, la empresa logró avanzar progresivamente hasta alcanzar el 100% de cumplimiento.

Tabla 237: Meta1 Escuela Didáctica

N^a	Meta	% de avance total
Meta 1	Desarrollar y establecer un sistema de gestión de proyectos, proveedores y clientes que incluya procesos claros para la selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.	100%

Fuente: Elaboración propia



Tabla 238: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Escuela Didáctica meta 1

Nº	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Participar en una formación sobre sistemas de gestión proyectos, proveedores y clientes para las empresas TI-4.0.	Progreso en la asistencia a las sesiones de formación	100%	1.0 Acta de finalización Acompañamiento 1.1. Asistencia virtual taller 05 de diciembre 1.2. Asistencia, fotografía y presentación taller 10 de diciembre
2	Participar en mentorías y/o acompañamiento personalizado que incluya procesos claros para la gestión de proyectos, selección, evaluación, negociación de contratos, gestión de relaciones y supervisión del desempeño tanto de proveedores como de clientes.	Progreso en la asistencia a las sesiones de mentoría	100%	2.1. Acta, fotografía y asistencia Escuela Didáctica-30Ene
3	Documentar los procesos de gestión proyecto, proveedores y clientes (selección, evaluación, negociación, gestión de relaciones y	Protocolo con la definición de procesos de gestión de proyectos, proveedores y clientes.	100%	3.1. Acta, Asistencia y fotografía sesión Escuela Didáctica 20 feb 3.2. Protocolo con la definición de procesos de gestión



	supervisión), según las experiencias previas.			
4	Implementación de la fase inicial del proceso de gestión de proyectos, proveedores y clientes diseñado.	Informe de desempeño del proceso validado o con control de cambios.	100%	4.1. Acta, Asistencia y fotografía Escuela Didáctica 04 marzo 4.2. Informe de desempeño del proceso validado o con control de cambios
5	Participar de las sesiones de seguimiento de la meta.	Progreso en la asistencia a las sesiones de seguimiento de la meta	100%	5.1. ActaN1-Act30 5.2. ActaN2-Act30 5.3. ActaN3-Act30 5.4. ActaN4-Act30 5.5. ActaN5-Act30

Fuente: Elaboración propia
Tabla 239: Meta2 Escuela Didáctica

N ^a	Meta	% de avance total
Meta 2	Diseñar una política de Ciberseguridad para la protección de los datos de la empresa y sus clientes	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 240: Resumen de indicadores de desempeño, porcentaje de cumplimiento y productos Escuela Didáctica meta 2

N ^a	Actividades	Indicadores de Desempeño	% de cumplimiento	Productos/Entregables
1	Capacitar al personal de la empresa sobre los riesgos de ciberseguridad	Progreso en la asistencia a las sesiones de formación sobre riesgos de ciberseguridad	100%	1.1. Acta Asistencia y fotografía sesión Escuela Didáctica 14 feb
2	Identificar la información sensible manejada por la empresa y cuáles son los	Informe con la identificación de la información sensible de la empresa	100%	2.1. Informe con la identificación de la información sensible de la empresa



	principales riesgos cibernéticos para esta información.			
3	Asistir a mentorías sobre herramientas de ciberseguridad	Progreso en la asistencia a mentorías sobre herramientas de ciberseguridad	100%	3.2.Acta, Asistencia, Fotografía y Presentación Escuela Didáctica 1 Abril
4	Diseñar una política de ciberseguridad para la empresa Escuela Didáctica	Documento con la política de ciberseguridad aprobada.	100%	4.1. Acta, Asistencia, Fotografía y Política de Ciberseguriad.

Fuente: Elaboración propia
Tabla 241: Otras actividades Escuela Didáctica

Actividades	Productos/Entregables
1 Participar en un programa de creación de una estrategia de marca integral 8.00 AM A 10.00 AM	1.0.Fotografía empresario escuela didáctica 30 de octubre 1.1.Lista asistencia escuela didáctica 30 de octubre 1.2.Acta de reunión escuela didáctica 30 de octubre 1.3.Acta de reunión con empresarios escuela didactica 06 noviembre 1.4.Fotografía con empresario escuela didactica 06 de noviembre 1.5.Asistencia reunion con empresario escuela didactica 06 de noviembre 1.6.Acta de reunión con empresario escuela didactica 27 de noviembre 1.7.Asistencia reunión con empresario escuela didactica 27 de noviembre. 1.8.Fotografía reunion con empresario escuela didactica 27 de noviembre



		1.9. Entregable final reunión empresario escuela didáctica 27 de noviembre
2	Taller de formación gestión administrativa, contable y legal para empresas TI-4.0.	2.1. Asistencia, fotografía y presentación taller 10 de diciembre
3	Mercados	3.3. Asistencia taller de mercados 22 de noviembre 3.4. Fotografía reunión con empresarios 22 de noviembre

Fuente: Elaboración propia

Ver anexo 78: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Escuela Didáctica.



BIBLIOGRAFIA

- Centro de Innovación y Desarrollo Tecnológico & Centro de Emprendimiento Quinoa SAS. (2024) Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de Risaralda. Actividad 28: Definir una ruta crítica a través de acciones de formación, asesoría, relacionamiento, mentoría, entre otras de las empresas beneficiarias.
- Centro de Innovación y Desarrollo Tecnológico & Centro de Emprendimiento Quinoa SAS. (2024) Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de Risaralda. Actividad 27: Seleccionar las empresas beneficiarias de la estrategia para implementar cierre de brechas.
- Centro de Innovación y Desarrollo Tecnológico (2025) Fortalecimiento del sector TI e industrias 4.0 a través de su cadena de valor en el departamento de Risaralda. Actividad 29: Implementar la ruta crítica a través de acciones de Formación, asesoría, relacionamiento, mentoría, entre otras de las empresas beneficiarias.

CONCLUSIONES

- Se ha logrado un avance significativo en la etapa inicial del proyecto, con un enfoque en el aprestamiento y la definición de indicadores de seguimiento. El progreso general de la actividad se sitúa en un 82%, con ciertas áreas como la revisión de planes de trabajo y el diseño de propuestas de seguimiento y el cronograma de trabajo alcanzando el 100% de avance.
- La Actividad 30 ha establecido un proceso claro para el acompañamiento y seguimiento de las empresas beneficiarias que garantiza la implementación exitosa de las estrategias y procesos identificados en las diferentes fases del proyecto. La actividad permitió validar los planes de trabajo adaptados a las necesidades y retos específicos de las empresas y diseñar instrumentos de medición para un monitoreo efectivo.
- La definición de indicadores bajo la metodología SMART (específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con un tiempo definido) permitió orientar el cumplimiento efectivo de los objetivos planteados en el marco de la ruta crítica de cada empresa. Estos objetivos, permitieron un monitoreo estructurado del progreso de cada empresa, facilitando así, la detección oportuna de áreas críticas que requieren ajustes o intervenciones inmediatas para asegurar el éxito en la ejecución de las actividades propias de los acompañamientos, mentorías y seguimiento del proyecto.
- La definición del cronograma de trabajo con las empresas logró establecer fechas y horarios específicos para realizar un proceso claro de seguimiento y monitoreo, permitiendo reuniones periódicas para evaluar avances y realizar ajustes.
- El análisis consolidado presentado evidencia el cumplimiento de las metas propuestas en las rutas críticas de las 15 empresas beneficiarias del proceso de acompañamiento. A través del seguimiento realizado se constata la apropiación de las acciones orientadas al cierre de brechas, reflejadas en el desarrollo y entrega de productos como estrategias de innovación, protocolos operativos, planes comerciales, políticas de ciberseguridad y estructuras de gestión empresarial, y registros de asistencia a las actividades programadas.
- Las metas para el cierre de brechas trazadas para cada empresa fueron alcanzadas según las actas de finalización de acompañamiento registradas en la actividad 29, y se encuentran respaldadas por una participación activa en sesiones de formación, mentoría y seguimiento, permitiendo la construcción de productos aplicables y alineados con las necesidades reales de cada empresa.
- Los resultados documentados no solo permiten validar el éxito técnico del acompañamiento, sino que también reflejan un proceso de transformación interna en cada empresa, evidenciado en la implementación de nuevas prácticas estratégicas y operativas. Las evidencias presentadas en los anexos complementan este panorama, consolidando la trazabilidad y verificabilidad de los logros alcanzados.



EQUIPO DE TRABAJO

Tabla 242:Equipo de trabajo

Nombre	Perfil	Rol
CIDT	<p>Centro de Innovación y Productividad con reconocimiento vigente por MINCIENCIAS.</p> <p>Experiencia en desarrollo de proyectos de ciencia, tecnología e innovación mínimo a 5 años</p>	Ejecutor de las actividades para el seguimiento de cierre de brechas de 15 empresas del sector TI 4.0

Fuente: Elaboración propia



RELACIÓN DE ANEXOS

Anexo 1: Formato de Seguimiento SMART

Anexo 2: Observaciones a indicadores realizadas por el equipo de acompañamiento de la actividad 29.

Anexo 3: Indicadores definidos e incluidos en el formato de seguimiento de cada empresa y con cronograma de seguimiento.

Anexo 4: Propuesta de cronograma de seguimiento general

Anexo 5: Propuesta de Indicadores definidos y fechas para el seguimiento de Yeminus.

Anexo 6: Evidencias reunión de seguimiento N1 Escuela Didáctica

Anexo 7: Evidencias reunión de seguimiento N1 Edentia

Anexo 8: Evidencias reunión de seguimiento N1 Delphi Analytics

Anexo 9: Evidencias reunión de seguimiento N1 Proyi

Anexo 10: Evidencias reunión de seguimiento N1 HYO

Anexo 11: Evidencias reunión de seguimiento N1 Ambientes virtuales.com

Anexo 12: Evidencias reunión de seguimiento N1 Triage

Anexo 13: Evidencias reunión de seguimiento N1 Weppa Cloud

Anexo 14: Evidencias reunión de seguimiento N1 OK Web

Anexo 15: Evidencias reunión de seguimiento N1 Proyectos y Soluciones TI

Anexo 16: Evidencias reunión de seguimiento N1 Datosfera

Anexo 17: Evidencias reunión de seguimiento N1 Gisruptivo

Anexo 18: Evidencias reunión de seguimiento N1 OnyxSoft

Anexo 19: Evidencias reunión de seguimiento N1 Yeminus

Anexo 20: Evidencias reunión de seguimiento N1 In Check SAS

Anexo 21: Evidencias reunión de seguimiento N2 Escuela Didáctica

Anexo 22: Evidencias reunión de seguimiento N2 Edentia

Anexo 23: Evidencias reunión de seguimiento N2 Delphi Analytics SAS

Anexo 24: Evidencias reunión de seguimiento N2 Proyi

Anexo 25: Evidencias reunión de seguimiento N2 HYO

Anexo 26: Evidencias reunión de seguimiento N2 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda

Anexo 27: Evidencias reunión de seguimiento N2 Weppa Cloud

Anexo 28: Evidencias reunión de seguimiento N2 Ok Web S.A.S.

Anexo 29: Evidencias reunión de seguimiento N2 Datosfera SAS

Anexo 30: Evidencias reunión de seguimiento N2 Triage SAS

Anexo 31: Evidencias reunión de seguimiento N2 Proyectos Y Soluciones Ti SAS

Anexo 32: Evidencias reunión de seguimiento N2 Gisruptivo

Anexo 33: Evidencias reunión de seguimiento N2 Onyx Soft SAS

Anexo 34: Evidencias reunión de seguimiento N2 Yeminus

Anexo 35: Evidencias reunión de seguimiento N3 In Check SAS

Anexo 36: Evidencias reunión de seguimiento N3 Escuela Didáctica

Anexo 37: Evidencias reunión de seguimiento N3 Edentia el



- Anexo 38: Evidencias reunión de seguimiento N3 Delphi Analytics SAS
- Anexo 39: Evidencias reunión de seguimiento N3 Proyi
- Anexo 40: Evidencias reunión de seguimiento N3 HyO
- Anexo 41: Evidencias reunión de seguimiento N3 Ambientes Virtuales Punto Com Ltda
- Anexo 42: Evidencias reunión de seguimiento N3 Weppa Cloud
- Anexo 43: Evidencias reunión de seguimiento N3 Datosfera SAS
- Anexo 44: Evidencias reunión de seguimiento N3 Gisruptivo
- Anexo 45: Evidencias reunión de seguimiento N3 Ok Web S.A.S.
- Anexo 46: Evidencias reunión de seguimiento N3 Triage SAS
- Anexo 47: Evidencias reunión de seguimiento N3 Proyectos Y Soluciones Ti SAS
- Anexo 48: Evidencias reunión de seguimiento N3 Onyx Soft SAS
- Anexo 49: Evidencias reunión de seguimiento N4 In Check SAS
- Anexo 50: Evidencias reunión de seguimiento N4 Edentia
- Anexo 51: Evidencias reunión de seguimiento N4 Datosfera
- Anexo 52: Evidencias reunión de seguimiento N4 Proyi
- Anexo 53: Evidencias reunión de seguimiento N4 Ambientes Virtuales Punto Com
- Anexo 54: Evidencias reunión de seguimiento N4 DelphiAnalytics
- Anexo 55: Evidencias reunión de seguimiento N4 Escuela Didáctica
- Anexo 56: Evidencias reunión de seguimiento N4 HYO
- Anexo 57: Evidencias reunión de seguimiento N4 Gisruptivo
- Anexo 58: Evidencias reunión de seguimiento N4 Proyectos y SolucionesTI
- Anexo 59: Evidencias reunión de seguimiento N4 Weppa Cloud
- Anexo 60: Evidencias reunión de seguimiento N5 Ambientes Virtuales Punto Com
- Anexo 61: Evidencias reunión de seguimiento N5 DelphiAnalytics
- Anexo 62: Evidencias reunión de seguimiento N5 Escuela Didáctica
- Anexo 63: Compilación de rutas críticas y seguimiento de indicadores
- Anexo 64: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Edentia
- Anexo 65: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Proyi
- Anexo 66: Evidencia de indicadores de desempeño y productos HyO
- Anexo 67: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Ambientes Virtuales.com
- Anexo 68: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Weppa Cloud
- Anexo 69: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Datosfera SAS
- Anexo 70: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Gisruptivo
- Anexo 71: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Proyectos y Soluciones TI
- Anexo 72: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Ok Web SAS
- Anexo 73: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Triage SAS
- Anexo 74: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Onyx Soft SAS
- Anexo 75: Evidencia de indicadores de desempeño y productos In Check SAS
- Anexo 76: Evidencia de metas, indicadores de seguimiento y productos Yeminus
- Anexo 77: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Delphi Analytics
- Anexo 78: Evidencia de indicadores de desempeño y productos Escuela Didáctica



FIRMAS

JUAN ESTEBAN TIBAQUIRÁ
DIRECTOR DEL PROYECTO

MARITZA DUQUE BUITRAGO
CONTRATISTA

ADRIANA MORENO RIVAS
SUPERVISORA