



Colombia Productiva

PRODUCTIVIDAD • CALIDAD • VALOR AGREGADO

Somos su aliado para producir más,
con mejor calidad y mayor valor agregado.



El progreso
es de todos

Mincomercio

Capacitación virtual

De la Transformación Digital a la Evolución Digital

Con:



Andrés Rojas

Líder de Transformación Digital
Fábricas de Productividad.



Gabriel Alzate Tobón

Líder en transformación digital.
Gerente de Innovación y Transformación
Sophos Solutions.

Fecha:

Martes, 9 de junio.

Hora:

10:30 a.m.



Conceptos de la Transformación Digital

Por Andrés Rojas P.



De la Transformación Digital a la evolución Digital

Por Gabriel Alzate T.

COLOMBIA PRODUCTIVA



Somos el aliado de la industria para
ayudarla a producir más, con mejor calidad, mayor valor
agregado y sofisticación.

LAS EMPRESAS SON EL MOTOR DE NUESTRAS ACCIONES.

Colombia Productiva en el sector Comercio, Industria y Turismo



El progreso
es de todos

Mincomercio

**FORMULAR, ADOPTAR, DIRIGIR Y COORDINAR LAS POLÍTICAS
EN MATERIA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO EN EL PAÍS.**



**Promueve el
emprendimiento
y la innovación para
aumentar la
competitividad.**

**EMPRESAS MÁS
INNOVADORAS**



**Aliado para producir
más, con mejor calidad
y mayor valor
agregado, y aprovechar
los TLC.**

**EMPRESAS MÁS
PRODUCTIVAS**



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

**Ayuda a las empresas a
exportar, y atrae
inversión extranjera y
viajeros internacionales.**

**EMPRESAS MÁS
EXPORTADORAS**



FIDUCOLDEX
Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S. A.

BANCOLDEX
PROMUEVE EL DESARROLLO EMPRESARIAL



FNG
Fondo Nacional de Garantías S.A.

**Ofrecen instrumentos financieros para
el crecimiento empresarial del aparato
productivo.**



El progreso
es de todos

Mincomercio

Estrategia de Colombia Productiva para mitigar los efectos por Covid-19

COVID-19





Conceptos Transformación Digital



**Fábricas de
Productividad**

¿QUÉ ES LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL?

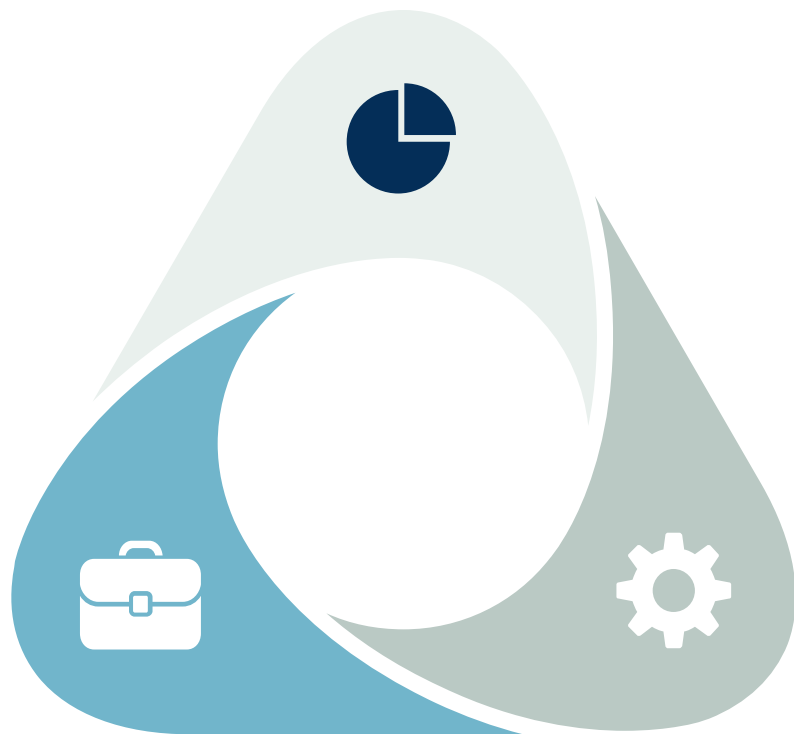
Es una **estrategia de la organización** que cuenta con dos pilares fundamentales:

Aumentar el valor diferencial

Generar Sostenibilidad

1. Enfoque en el cliente

2. Reinversión del modelo de negocio



¿QUÉ NO ES?



- Comprar ordenadores más potentes.
- Almacenar datos en la nube.
- Comprar Software.
- Comprar Tecnología.
- Instalar un ERP o CRM.

Un programa de:



El progreso
es de todos

Mincomercio



En convenio con:

**CÁMARAS
DE COMERCIO**

Apoya:

• SENA
• BANCÓLDEX
• MINVIENDA
• MINTIC

**Estrategia
digital**



**Estrategia de
transformación
digital**

Un programa de:



El progreso
es de todos

Mincomercio



En convenio con:

**CÁMARAS
DE COMERCIO**

Apoya:

- SENA
- BANCÓLDEX
- MINVIENDA
- MINTIC

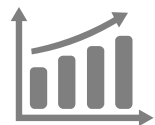
**Estrategia
digital**

Se centra en el uso de la tecnología para mejorar el rendimiento empresarial, ya sea creando nuevos productos o reimaginando los procesos actuales.

DIMENSIONES DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL



Personas y Cultura



Procesos y Tecnología



Experiencia del cliente



Modelo de Negocio



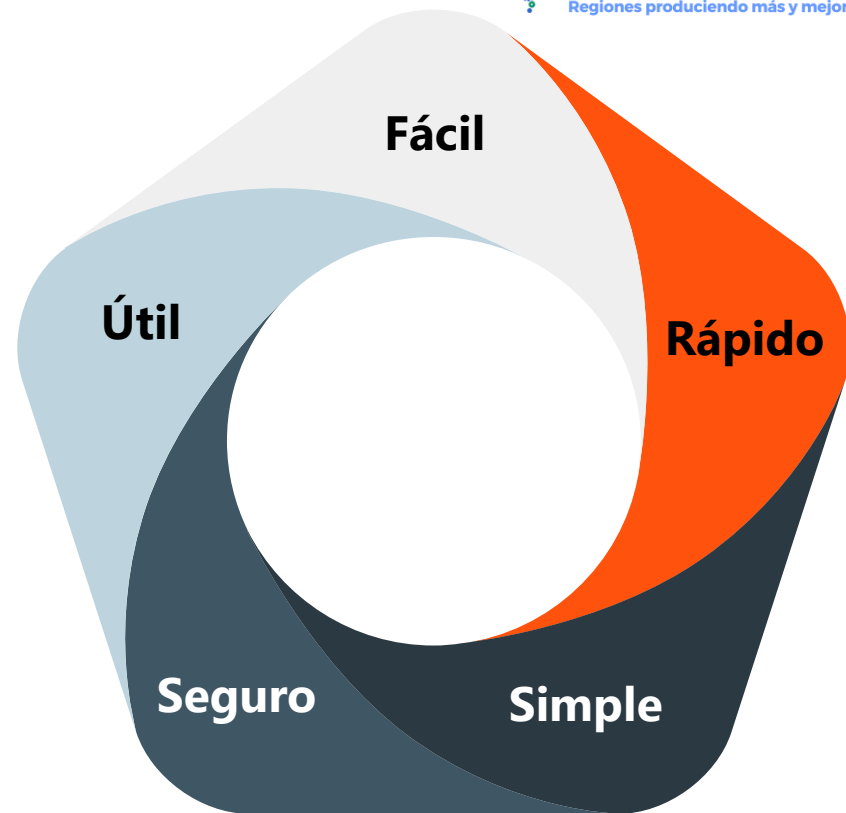


**Experiencia
del cliente**

**Entendimiento del
Cliente**

Customer Journey

Personalización



Entendimiento del Cliente

Customer Journey

Personalización

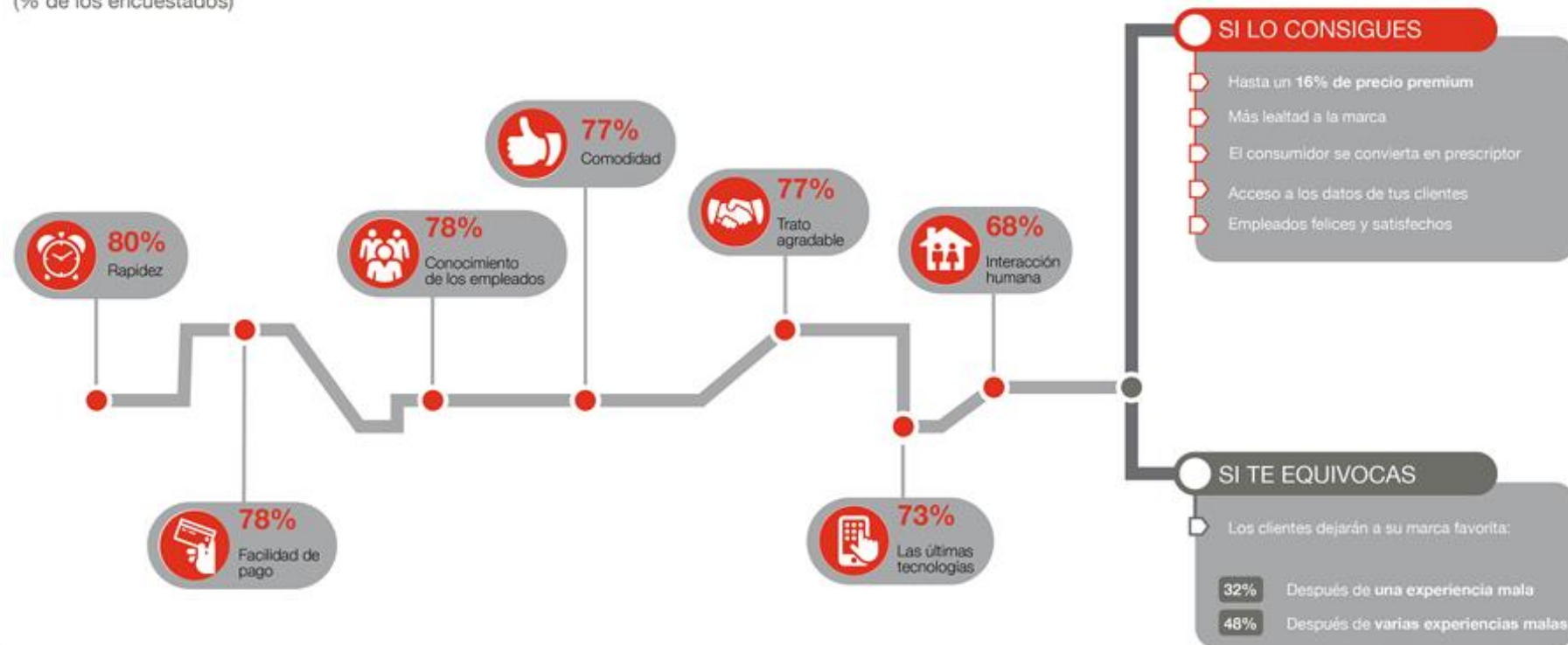
¿Cómo logramos que
las plataformas
Digitales y la
tecnología mejoren
exponencialmente el
contacto con el cliente?



**Experiencia
del cliente**

La receta para una buena experiencia de cliente

(% de los encuestados)



Un programa de:



En convenio con:

CÁMARAS DE COMERCIO

Apoya:
• SENA
• BANCÓLDEX
• MINVIENDA
• MINTIC

Encuesta realizada a 15.000 consumidores de 12 países (PwC 2018)



Modelo de Negocio

**Digitalización del
modelo de Negocio**

**Innovación y
Disrupción**

Nuevas plataformas

Foco en el **negocio**



En la **oferta de valor**



Digitalización de
Procesos



Automatización



Procesos y Tecnología



Optimizar los
costos de
infraestructura y
alcanzar escala



Generar valor de
los **datos** para
predecir los
resultados del
negocio



Construir nuevas
apps
y experiencias



Conectarse con
**plataformas de
negocios** de
servicios y socios



Aumentar la
productividad de los
equipos con **móviles
/ dispositivos**
seguros

LA TECNOLOGÍA DEBE SER UN HABILITADOR



¿Cómo logramos crear una cultura basada en:

- Cambio constante y ágil
- Innovación constante
- Prueba y Error – experimentación
- Colaboración y comunicación



Personas y Cultura



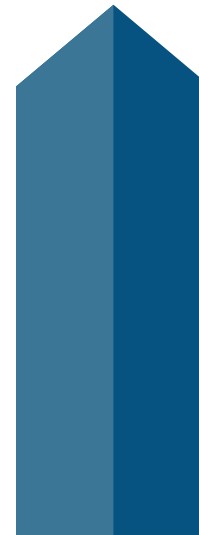
Atracción



Selección



Evaluación



Capacitación



Transformación Cultural

Un programa de:



El progreso
es de todos

Mincomercio



En convenio con:

**CÁMARAS
DE COMERCIO**

Apoya:

- SENA
- BANCÓLDEX
- MINVIENDA
- MINTIC

ROADMAP PRIMARIO

Asegura el
soporte de la
Alta
Dirección



Define
presupuesto



Define un
equipo de
trabajo



Entrena al equipo
Crea una nueva
cultura
Conecta al equipo



1

2

3

4

5

6

7

8



Establece
metas u
objetivos a
corto y largo
plazo



Define e
implementa
tus
proyectos
FARO



Proyecto
FARO
Operaciones
Internas



Itera:
Evalúa tu programa
Revisa tus KPIs
Socializa los
resultados
Define capacidades
Acumula DATA

Un programa de:

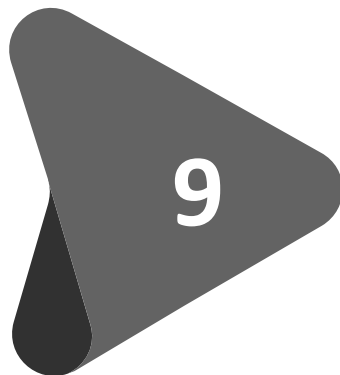


En convenio con:

**CÁMARAS
DE COMERCIO**

Apoya:

- SENA
- BANCÓLDEX
- MINVIENDA
- MINTIC



Redefine tu estrategia:

Experiencia del Cliente
Modelo de negocio
Operaciones y Procesos

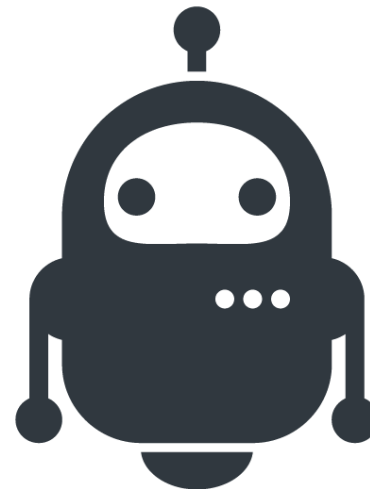


Define nuevos proyectos o inicia
la ejecución de otros
Actualiza tu plan de
entramamiento

Adopta nuevas **tecnologías**
Adopta metodologías **Ágiles**

74%

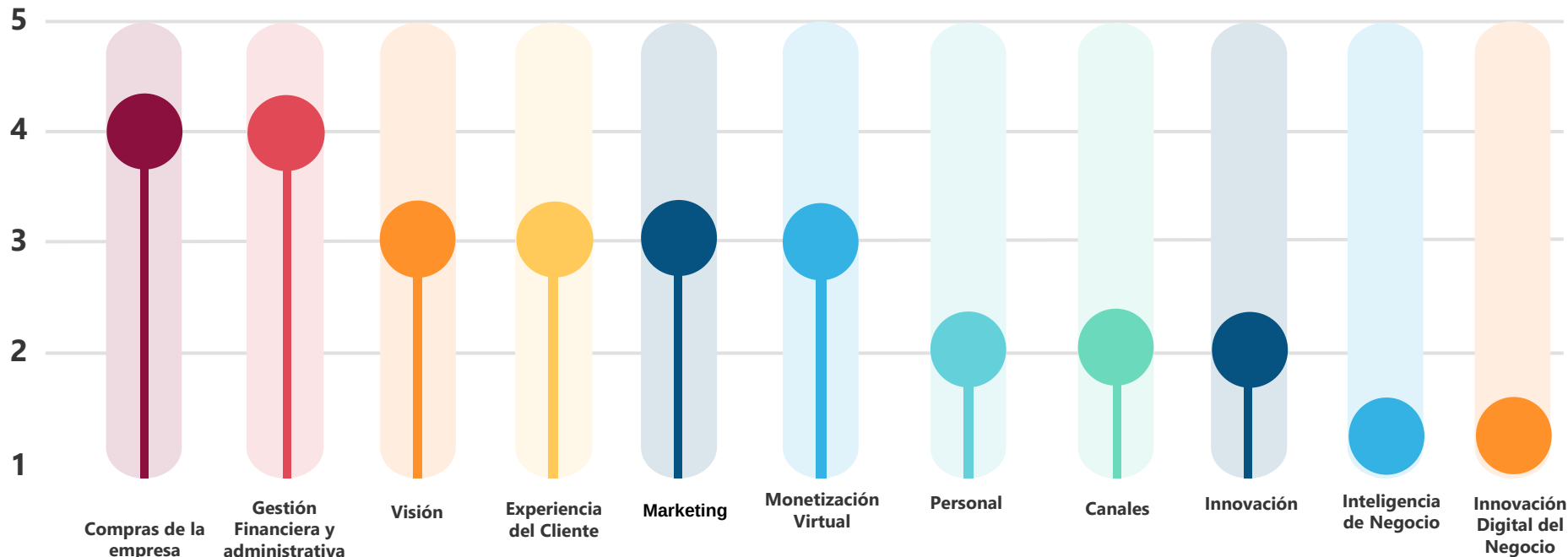
De las personas encuestadas en **Colombia** prefieren como clientes de una empresa una interacción humana que una automatizada.



Fuente: PwC (2018)



DATOS RELEVANTES



Un programa de:



El progreso es de todos

Mincomercio



En convenio con:

CÁMARAS DE COMERCIO

Apoya:

- SENA
- BANCÓLDEX
- MINVIENDA
- MINTIC



GRACIAS

Andrés Camilo Rojas Pardo

Andres.rojas@colombiaproductiva.com