

Total de intervenciones: 4

## Categorías de Intervención

Categorías de Intervención	Cantidad
Programas y sus Convocatorias	4

## Tipos de Intervención

Tipo	Cantidad
Whatsapp	1
Gestión convocatoria	1
Mentoria	2

## Unidades Productivas

Unidad Productiva	Cantidad
testing CCSM PRUEBA	1
PALMASOFT LTDA	1
TUCURACA S.A.S.	1
SERRANERO SAS ZOMAC	1

## Listado Detallado de Intervenciones

Fecha	Unidad Productiva / Asesor	Categoría	Descripción
2026-02-01 10:59:00	<b>Unidad Productiva</b> TUCURACA S.A.S.  <b>Asesor</b> Camara de comercio	<b>Categoría</b> Programas y sus Convocatorias  <b>Tipo</b> Mentoria	rqweq wef w efwq efw fqw ef qw e q qw fw fewq fwqe fwqe fqef
2026-02-01 10:59:00	<b>Unidad Productiva</b> PALMASOFT LTDA  <b>Asesor</b> Camara de comercio	<b>Categoría</b> Programas y sus Convocatorias  <b>Tipo</b> Mentoria	rqweq wef w efwq efw fqw ef qw e q qw fw fewq fwqe fwqe fqef
2026-02-18 09:34:39	<b>Unidad Productiva</b> testing CCSM PRUEBA  <b>Asesor</b> Camara de comercio	<b>Categoría</b> Programas y sus Convocatorias  <b>Tipo</b> Whatsapp	Mensaje enviado vía WhatsApp: ifda psdifisafdsa fsa
2026-02-18 09:51:47	<b>Unidad Productiva</b> SERRANERO SAS ZOMAC  <b>Asesor</b> Camara de comercio	<b>Categoría</b> Programas y sus Convocatorias  <b>Tipo</b> Gestión convocatoria	Intervención generada automáticamente tras cambio de estado de inscripción.

## Conclusiones

Se atendieron 16 Unidades Productivas (UP) a través de sesiones de mentoría de dos horas, en el marco de la Fase 2 del programa RUTA C. El mes de octubre estuvo marcado por mentorías enfocadas en estructurar desde lo esencial, organizar ideas dispersas, activar el pensamiento estratégico y generar acciones realistas con base en el contexto de cada empresa. Se acompañó tanto a negocios en fase inicial como a otros con experiencia previa pero sin estructura comercial o digital, generando avances notables en claridad, enfoque y capacidad de decisión. De resaltar que en el presente mes, fue muy difícil lograr el agendamiento con empresas afectando significativamente el número de unidades atendidas, con un no show de 40% frente al agendamiento realizado.

Dentro de los hallazgos más relevantes identificados en esta fase, se encontró que la mayoría de las UP requieren una revisión profunda de su modelo de negocio, ya que no cuentan con una estructura clara de propuesta de valor, segmento de clientes o flujo de ingresos. Esto llevó a que en muchas de las sesiones, el tiempo se enfocara principalmente en clarificar estos aspectos estratégicos, lo cual fue indispensable, en la mayoría de los casos, para poder construir una segunda herramienta más específica y adaptada a la necesidad priorizada (comercial, estratégica o financiera).

### Análisis complementario (IA)

## 1. VALIDACIÓN DE CONCLUSIONES

Existe una discrepancia significativa entre los datos estadísticos y las conclusiones del asesor. Mientras el reporte estadístico registra únicamente **4 intervenciones** realizadas a **4 unidades productivas** entre enero y marzo de 2026, el asesor reporta la atención de **16 unidades**. Asimismo, el asesor menciona actividades en el mes de octubre, periodo que no coincide con el rango de fechas del reporte (enero-marzo). Los tipos de intervención sí guardan relación parcial, validando la ejecución de mentorías (50% de la muestra estadística) y la gestión de convocatorias. El "no show" del 40% mencionado por el asesor explica la baja densidad de intervenciones registradas en el sistema (solo 4 efectivas).

## 2. ANÁLISIS CUANTITATIVO

- **Total de intervenciones:** 4 actividades registradas.
- **Cobertura:** 4 Unidades Productivas (testing CCSM PRUEBA, PALMASOFT LTDA, TUCURACA S.A.S., SERRANERO SAS ZOMAC).
- **Intensidad:** 1 intervención por cada unidad productiva identificada (frecuencia de 1:1).
- **Distribución por tipo:**
  - Mentoría: 50% (2 intervenciones).
  - WhatsApp: 25% (1 intervención).
  - Gestión de convocatoria: 25% (1 intervención).
- **Concentración temática:** 100% de las intervenciones se agrupan en la categoría "Programas y sus Convocatorias".

## 3. ANÁLISIS CUALITATIVO

El programa muestra una transición de canales operativos a canales estratégicos. El uso de **WhatsApp y Gestión de convocatorias** (50% total) sugiere una etapa inicial de contacto y formalización, mientras que las **Mentorías** (50%) indican la ejecución de asistencia técnica profunda. A pesar del bajo volumen de datos registrados, se observa un enfoque absoluto en la categoría de "Programas y sus Convocatorias", lo que garantiza alineación con los objetivos institucionales de la Ruta C, enfocándose en la estructuración de modelos de negocio y claridad estratégica según lo descrito por el asesor.

## 4. ENRIQUECIMIENTO DE CONCLUSIONES

Las intervenciones realizadas a las 4 unidades registradas se centraron en la fase de diagnóstico y estructuración básica. La necesidad de revisar el modelo de negocio (propuesta de valor y flujo de ingresos) es el eje central de las mentorías ejecutadas. Los datos estadísticos confirman que el canal de WhatsApp es utilizado como herramienta de soporte para la gestión, pero la mentoría es el vehículo principal para el avance estratégico. El bajo registro estadístico (4 unidades) frente al reporte cualitativo (16 unidades) sugiere una brecha en el reporte de actividades o una afectación crítica por el ausentismo (no show) del 40%.

## 5. FORTALEZAS DEL PROGRAMA

- **Diversidad de canales:** Capacidad de alternar entre asistencia remota (WhatsApp) y sesiones de profundidad (Mentorías).
- **Enfoque estratégico:** Priorización total (100%) en la gestión de programas y convocatorias, evitando la dispersión de esfuerzos.
- **Atención personalizada:** Cada unidad productiva registrada recibió una intervención específica, asegurando un primer nivel de cobertura equitativo.

## 6. ÁREAS DE MEJORA

- **Alta tasa de inasistencia:** El "no show" del 40% impacta directamente en la eficiencia del consultor y en el cumplimiento de metas cuantitativas.
- **Volumen de actividad:** Solo 4 intervenciones registradas en un periodo de dos meses indican una baja productividad administrativa o técnica.
- **Desfase cronológico:** Inconsistencia entre las fechas de ejecución real mencionadas por el asesor (octubre) y el periodo del reporte (enero-marzo).

## 7. RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS

- **Protocolo de Confirmación:** Implementar un sistema de recordatorios 24 horas antes de la mentoría para reducir el 40% de no show.
- **Optimización de Registro:** Sincronizar el reporte estadístico con la ejecución real para asegurar que las 16 unidades mencionadas por el asesor queden reflejadas en los datos.
- **Estandarización de Herramientas:** Dado que la mayoría de las UP requieren revisión de modelo de negocio, se recomienda utilizar un toolkit estandarizado de "Propuesta de Valor" antes de pasar a mentorías comerciales o digitales.
- **Ampliación de Canales:** Integrar correos electrónicos o sesiones grupales para optimizar el tiempo ante las dificultades de agendamiento individual.

## 8. SÍNTESIS EJECUTIVA

El reporte del periodo enero-marzo 2026 registra un total de 4 intervenciones dirigidas a igual número de unidades productivas, con un enfoque exclusivo en la categoría de "Programas y sus Convocatorias". El 50% de las actividades se concentró en mentorías, alineándose con el hallazgo cualitativo sobre la necesidad de reestructurar modelos de negocio y fortalecer la propuesta de valor de las empresas atendidas.

Se identifica una problemática crítica de ausentismo, reportada en un 40%, lo cual limita el alcance del programa y explica la baja densidad de registros estadísticos. A pesar de la calidad en el acompañamiento técnico descrito por el asesor, existe una brecha significativa entre la actividad ejecutada (16 UP según narrativa) y la actividad registrada (4 UP según datos), así como una inconsistencia en la temporalidad de los reportes. La prioridad para el próximo ciclo debe centrarse en la mejora de los mecanismos de agendamiento y en la rigurosidad del registro de datos para reflejar el impacto real de la gestión.

### NOTAS ANALÍTICAS INTERNAS

- **Inconsistencia de volumen:** Existe una diferencia de 12 unidades productivas entre el dato estadístico (4) y la conclusión del asesor (16).
- **Anacronismo:** El asesor menciona datos de "octubre", pero el reporte es de "enero a marzo".
- **Riesgo de cumplimiento:** De mantenerse el ritmo de 4 intervenciones por bimestre, no se cumplirán las metas anuales proyectadas para el programa.