



INFORME DE IMPLEMENTACIÓN DE LOS VÁUCHERS DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN

INFORME DE AVANCE MENSUAL No. 03 (JULIO - 2023)

**FUNDACIÓN SOCIAL Y AMBIENTAL DEL PACÍFICO (FUNDAPACÍFICO) –
FUNDACIÓN UNIVERSIDAD DEL VALLE**

**PROYECTO:
FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES Y LAS CONEXIONES ENTRE LA
OFERTA Y LA DEMANDA ENTORNO A LA INNOVACIÓN EN EL DEPARTAMENTO
DE GUAVIARE CON BPIN No.2021000100252**

**DEPARTAMENTO DEL GUAVIARE
2023**

TABLA DE CONTENIDO

1. INFORMACIÓN GENERAL	3
2. EMPRESAS BENEFICIARIAS Y PROVEEDOR DE INNOVACIÓN	7
3. SEGUIMIENTO MENSUAL.....	7
4. INFORME TÉCNICO	8
5. INFORME FINANCIERO	32
6. CONCLUSIONES	32

1. INFORMACIÓN GENERAL

A continuación, se presenta la información general de los proveedores de servicios de innovación seguido de las empresas beneficiarias de los vouchers de innovación empresarial, con las que se suscribieron los contratos para la prestación de los servicios de innovación.

EMPRESA PROVEEDORA DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN: **PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S**, Nit: 900058982-2

Tabla No. 1. Información general empresa: EDWIN SNEIDER BELTRÁN MARTÍNEZ

Nombre de la empresa	EDWIN SNEIDER BELTRAN MARTÍNEZ
NIT.	1123160005-1.
No. de contrato	2023.120.11.004.020.
Objeto del contrato	Prestar servicios de innovación en el marco del proyecto: "Fortalecimiento de las capacidades y las conexiones entre la oferta y la demanda entorno a la innovación en el departamento de Guaviare BPIN 2021000100252".
Valor total del contrato	CUARENTA Y CUATRO MILLONES CUATROCIENTOS CUARENTA Y CUATRO MIL CUATROCIENTOS CUARENTA Y CUATRO PESOS (\$44.444.444) M/L.
Plazo de ejecución del contrato	siete (7) meses y doce (12) días calendario
Fecha de inicio del contrato	04/05/2023
Fecha de terminación del contrato	16/12/2023

Fuente: Elaboración propia a partir de información del contrato.

Tabla No. 2. Información general empresa: YARLEY XIOMARA OSPINA CAMACHO

Nombre de la empresa	YARLEY XIOMARA OSPINA CAMACHO
Cedula de ciudadanía	1.006.723.324
No. de contrato	2023.120.11.004.019.
Objeto del contrato	Prestar servicios de innovación en el marco del proyecto: "Fortalecimiento de las capacidades y las conexiones entre la oferta y la demanda entorno a la innovación en el departamento de Guaviare BPIN 2021000100252".
Valor total del contrato	CUARENTA Y CUATRO MILLONES CUATROCIENTOS CUARENTA Y CUATRO MIL CUATROCIENTOS CUARENTA Y CUATRO PESOS (\$44.444.444) M/L.
Plazo de ejecución del contrato	siete (7) meses y doce (12) días calendario
Fecha de inicio del contrato	04/05/2023
Fecha de terminación del contrato	16/12/2023

Fuente: Elaboración propia a partir de información del contrato.

Tabla No. 3. Información general empresa: AGROINDUSTRIAS S.A.S

Nombre de la empresa	AGROINDUSTRIAS S.A.S
NIT.	900.964.232-3
No. de contrato	2023.120.11.004.024.
Objeto del contrato	Prestar servicios de innovación en el marco del proyecto: "Fortalecimiento de las capacidades y las conexiones entre la oferta y la demanda entorno a la innovación en el departamento de Guaviare BPIN 2021000100252".
Valor total del contrato	CUARENTA Y CUATRO MILLONES CUATROCIENTOS CUARENTA Y CUATRO MIL CUATROCIENTOS CUARENTA Y CUATRO PESOS (\$44.444.444) M/L.
Plazo de ejecución del contrato	siete (7) meses y doce (12) días calendario
Fecha de inicio del contrato	04/05/2023
Fecha de terminación del contrato	16/12/2023

Fuente: Elaboración propia a partir de información del contrato.

Tabla No. 4. Información general empresa: ASISTENCIA TÉCNICA AGROPECUARIA DEL GUAVIARE – ATA GUAVIARE S.A.S ZOMAC.

Nombre de la empresa	ASISTENCIA TÉCNICA AGROPECUARIA DEL GUAVIARE – ATA GUAVIARE S.A.S ZOMAC
NIT.	901347612
No. de contrato	2023.120.11.004.025.
Objeto del contrato	Prestar servicios de innovación en el marco del proyecto: "Fortalecimiento de las capacidades y las conexiones entre la oferta y la demanda entorno a la innovación en el departamento de Guaviare BPIN 2021000100252".
Valor total del contrato	CUARENTA Y CUATRO MILLONES CUATROCIENTOS CUARENTA Y CUATRO MIL CUATROCIENTOS CUARENTA Y CUATRO PESOS (\$44.444.444) M/L.
Plazo de ejecución del contrato	siete (7) meses y doce (12) días calendario
Fecha de inicio del contrato	04/05/2023
Fecha de terminación del contrato	16/12/2023

Fuente: Elaboración propia a partir de información del contrato.

EMPRESA PROVEEDORA DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN: **HIGH QUALITY SOLUTIONS LATÍN AMÉRICA EU**, Nit: 900262879-5

Tabla No. 5. Información general empresa: BRAND SOLUCIONES/JENNY BRAND LOAIZA OROZCO.

Nombre de la empresa	BRAND SOLUCIONES/JENNY BRAND LOAIZA OROZCO
NIT.	69.020.187-5
No. de contrato	2023.120.11.004.016.
Objeto del contrato	Prestar servicios de innovación en el marco del proyecto: "Fortalecimiento de las capacidades y las conexiones entre la oferta y la demanda entorno a la innovación en el departamento de Guaviare BPIN 2021000100252".

Valor total del contrato	CUARENTA Y CUATRO MILLONES CUATROCIENTOS CUARENTA Y CUATRO MIL CUATROCIENTOS CUARENTA Y CUATRO PESOS (\$44.444.444) M/L.
Plazo de ejecución del contrato	siete (7) meses y doce (12) días calendario
Fecha de inicio del contrato	28/04/2023
Fecha de terminación del contrato	09/12/2023

Fuente: Elaboración propia a partir de información del contrato.

Tabla No. 6. Información general empresa: ECOINNOVA EMPRESARIAL SAS.

Nombre de la empresa	ECOINNOVA EMPRESARIAL SAS.
NIT.	900.812.066-5
No. de contrato	2023.120.11.004.018
Objeto del contrato	Prestar servicios de innovación en el marco del proyecto: "Fortalecimiento de las capacidades y las conexiones entre la oferta y la demanda entorno a la innovación en el departamento de Guaviare BPIN 2021000100252".
Valor total del contrato	CUARENTA Y CUATRO MILLONES CUATROCIENTOS CUARENTA Y CUATRO MIL CUATROCIENTOS CUARENTA Y CUATRO PESOS (\$44.444.444) M/L.
Plazo de ejecución del contrato	siete (7) meses y doce (12) días calendario
Fecha de inicio del contrato	04/05/2023
Fecha de terminación del contrato	16/12/2023

Fuente: Elaboración propia a partir de información del contrato.

Tabla No. 7. Información general empresa: SANTA ANA CONSULTORES SAS.

Nombre de la empresa	SANTA ANA CONSULTORES SAS
NIT.	900.583.098-7
No. de contrato	2023.120.11.004.022.
Objeto del contrato	Prestar servicios de innovación en el marco del proyecto: "Fortalecimiento de las capacidades y las conexiones entre la oferta y la demanda entorno a la innovación en el departamento de Guaviare BPIN 2021000100252".
Valor total del contrato	CUARENTA Y CUATRO MILLONES CUATROCIENTOS CUARENTA Y CUATRO MIL CUATROCIENTOS CUARENTA Y CUATRO PESOS (\$44.444.444) M/L.
Plazo de ejecución del contrato	siete (7) meses y doce (12) días calendario
Fecha de inicio del contrato	04/05/2023
Fecha de terminación del contrato	16/12/2023

Fuente: Elaboración propia a partir de información del contrato.

Tabla No. 8. Información general empresa: NETWORK COMUNICACIONES S.A.S

Nombre de la empresa	NETWORK COMUNICACIONES S.A.S
NIT.	901302708-0
No. de contrato	2023.120.11.004.021
Objeto del contrato	Prestar servicios de innovación en el marco del proyecto: "Fortalecimiento de las capacidades y las conexiones entre la oferta y la demanda entorno a la innovación en el departamento de Guaviare BPIN 2021000100252".
Valor total del contrato	CUARENTA Y CUATRO MILLONES CUATROCIENTOS CUARENTA Y CUATRO MIL CUATROCIENTOS CUARENTA Y CUATRO PESOS (\$44.444.444) M/L.
Plazo de ejecución del contrato	siete (7) meses y doce (12) días calendario
Fecha de inicio del contrato	04/05/2023
Fecha de terminación del contrato	16/12/2023

Fuente: Elaboración propia a partir de información del contrato.

Tabla No. 9. Información general empresa: AMAZONÍA GEN S.A.S

Nombre de la empresa	AMAZONÍA GEN S.A.S
NIT.	901393252 - 3
No. de contrato	2023.120.11.004.017
Objeto del contrato	Prestar servicios de innovación en el marco del proyecto: "Fortalecimiento de las capacidades y las conexiones entre la oferta y la demanda entorno a la innovación en el departamento de Guaviare BPIN 2021000100252".
Valor total del contrato	CUARENTA MILLONES DE PESOS (\$40.000.000) M/L.
Plazo de ejecución del contrato	siete (7) meses y doce (12) días calendario
Fecha de inicio del contrato	04/05/2023
Fecha de terminación del contrato	16/12/2023

Fuente: Elaboración propia a partir de información del contrato.

EMPRESA PROVEEDORA DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN: **APRENDIZAJE INTERACTIVO S.A.S, Nit: 830070095-1**

Tabla No. 10. Información general empresa: SOLUCIONES EN TECNOLOGÍA AUDIO Y VIDEO S.A.S.

Nombre de la empresa	SOLUCIONES EN TECNOLOGÍA AUDIO Y VIDEO S.A.S
NIT.	901363929-2
No. de contrato	2023.120.11.004.023.
Objeto del contrato	Prestar servicios de innovación en el marco del proyecto: "Fortalecimiento de las capacidades y las conexiones entre la oferta y la demanda entorno a la innovación en el departamento de Guaviare BPIN 2021000100252".
Valor total del contrato	CUARENTA Y CUATRO MILLONES CUATROCIENTOS CUARENTA Y CUATRO MIL CUATROCIENTOS CUARENTA Y CUATRO PESOS (\$44.444.444) M/L.

Plazo de ejecución del contrato	siete (7) meses y doce (12) días calendario
Fecha de inicio del contrato	04/05/2023
Fecha de terminación del contrato	16/12/2023

Fuente: Elaboración propia a partir de información del contrato.

2. EMPRESAS BENEFICIARIAS Y PROVEEDOR DE INNOVACIÓN

A continuación, se presenta el listado de las empresas beneficiarias con su respectivo proveedor de servicios de innovación así:

Tabla No. 11. Relación de empresas beneficiarias con el proveedor de servicios seleccionado.

No.	EMPRESA BENEFICIARIA	PROVEEDOR DE SERVICIOS
1	EDWIN SNEIDER BELTRAN MARTÍNEZ	PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S
2	YARLEY XIOMARA OSPINA CAMACHO	PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S
3	AGROINDUSTRIAS S.A.S	PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S
4	ASISTENCIA TÉCNICA AGROPECUARIA DEL GUAVIARE – ATA GUAVIARE S.A.S ZOMAC	PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S
5	BRAND SOLUCIONES/JENNY BRAND LOAIZA OROZCO	HIGH QUALITY SOLUTIONS LATÍN AMÉRICA EU
6	ECOINNOVA EMPRESARIAL SAS.	HIGH QUALITY SOLUTIONS LATÍN AMÉRICA EU
7	SANTA ANA CONSULTORES SAS	HIGH QUALITY SOLUTIONS LATÍN AMÉRICA EU
8	NETWORK COMUNICACIONES S.A.S	HIGH QUALITY SOLUTIONS LATÍN AMÉRICA EU
9	AMAZONÍA GEN S.A.S	HIGH QUALITY SOLUTIONS LATÍN AMÉRICA EU
10	SOLUCIONES EN TECNOLOGÍA AUDIO Y VIDEO S.A.S	APRENDIZAJE INTERACTIVO S.A.S

Fuente: Elaboración propia a partir de información del contrato.

3. SEGUIMIENTO MENSUAL

Informe jurídico

Durante este periodo, jurídicamente y/o contractualmente no se requirió por parte de ninguno de los beneficiarios, ni de los proveedores de servicios de innovación, adelantar

algún trámite contractual como solicitudes de adición, aclaración, ampliación, modificación, suspensión, entre otras, de los diferentes contratos suscritos en el marco de la ejecución del proyecto.

4. INFORME TÉCNICO

Tabla No. 12. Seguimiento de ejecución: **EDWIN SNEIDER BELTRÁN MARTÍNEZ.**

Empresa	EDWIN SNEIDER BELTRAN MARTÍNEZ
NIT	1123160005-1.
Proveedor	PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S
NIT	900058982-2
No. de contrato	2023.120.11.004.020.
Actividad 1	
Realizar diagnóstico del proceso de producción de chorizo ahumado.	
PLAZO DE EJECUCIÓN:	30 días
Detalle de la ejecución	
La empresa PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S , Entrega evidencia del documento diagnóstico del proceso de producción de chorizo ahumado. Así:	
El estudio de diagnóstico del proceso de producción de chorizo ahumado comprende los siguientes capítulos:	
Diagnóstico de la Organización: Evalúa la situación actual de la organización, identificando las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.	
Mapa de competencia e identificación de oportunidades de diferenciación: Realiza un mapeado a los principales competidores y analizando sus estrategias. Así mismo identifica oportunidades clave para la diferenciación en el mercado, potenciando los atributos distintivos.	
Canales de comunicación y estrategias de venta: Realiza una investigación de los canales de comunicación más efectivos en el sector, así como las estrategias que han demostrado un mayor impacto en las ventas. Estos hallazgos serán fundamentales para optimizar las acciones de marketing y ventas de la organización.	
Identificación de expertos destacados en la industria: Realiza una recopilación de la información sobre los expertos más influyentes y significativos en el ámbito de la elaboración de chorizo artesanal. Esta red de expertos permitirá acceder a conocimientos valiosos y establecer alianzas estratégicas.	
Herramientas y técnicas para analizar la publicidad: Realiza una exploración de las herramientas y técnicas más efectivas para evaluar y mejorar las estrategias publicitarias. Esto ayudará a maximizar el impacto de las campañas y conectar de manera efectiva con el público objetivo.	

Conclusión General del Estudio: A través de un análisis integral de todos los datos recopilados, presenta una conclusión general que resuma los hallazgos clave y establezca las recomendaciones para la toma de decisiones futuras.

Actividad 2

Entrega de equipos que hacen parte del paquete tecnológico operativo.

PLAZO DE EJECUCIÓN: 90 días

Detalle de la ejecución

La empresa **PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S**, hasta el momento se han realizados avances en la identificación de los equipos y materiales necesarios para la ejecución del proyecto, la empresa ha iniciado las gestiones para obtener cotizaciones de diferentes proveedores, asegurando la selección de aquellos que ofrecen productos de alta calidad y cumplen con las normas tributarias actuales.

Realiza ajustes en el cronograma, toda vez que por retrasos en los temas administrativos como el desembolso, el cual fue reflejado en las últimas semanas de julio, por tal motivo y teniendo en cuenta que en la región algunos proveedores no realizan facturación electrónica, la empresa tuvo que reconsiderar, la selección final de proveedores.

Por otra parte, la empresa manifiesta que ha programado reuniones de trabajo durante las semanas del 24 al 28 de julio y del 31 de julio al 4 de agosto, durante las cuales presentara a todo el equipo las diferentes opciones de materiales y equipos disponibles para su adquisición e instalación.

Análisis de avance

De acuerdo con la información entregada por **PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S** y lo evidenciado durante las reuniones de seguimiento al proyecto, se evidencia una ejecución del **10%** de las actividades del contrato.

1. Realizar diagnóstico del proceso de producción de chorizo ahumado: Entrega evidencia del documento diagnóstico del proceso de producción de chorizo ahumado. Teniendo un avance del 100% de esta actividad.

2. Entrega de equipo que hacen parte del paquete tecnológico operativo: realiza ajustes en el cronograma, toda vez que por retrasos en los temas administrativos como el desembolso, el cual fue reflejado en las últimas semanas de julio, por tal motivo y teniendo en cuenta que en la región algunos proveedores no realizan facturación electrónica, la empresa tuvo que reconsiderar, la selección final de proveedores.

Porcentaje de Ejecución Actividad 2: 30 %

Fuente: Elaboración propia a partir de información del contrato.

Tabla No. 13. Seguimiento de ejecución: **YARLEY XIOMARA OSPINA CAMACHO.**

Empresa	YARLEY XIOMARA OSPINA CAMACHO
NIT	1.006.723.324
Proveedor	PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S
NIT	900058982-2
No. de contrato	2023.120.11.004.019.
Actividad 1	
Innovación en el proceso de producción de chorizo artesanal.	

Detalle de la ejecución

Esta actividad del proyecto contempla dos verificadores, así:

- ✓ Documento diagnóstico del proceso de producción de chorizo ahumado.
- ✓ Documento de productos esperados del servicio.

El Documento diagnóstico del proceso de producción de chorizo ahumado.

La empresa **PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S**, Entrega evidencia del documento diagnóstico del proceso de producción de chorizo ahumado. Así:

El estudio de mercado comprende los siguientes capítulos:

Diagnóstico de la Organización: Evalúa la situación actual de la organización, identificando las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.

Mapa de competencia e identificación de oportunidades de diferenciación: Realiza un mapeado a los principales competidores y analizando sus estrategias. Así mismo identifica oportunidades clave para la diferenciación en el mercado, potenciando los atributos distintivos.

Canales de comunicación y estrategias de venta: Realiza una investigación de los canales de comunicación más efectivos en el sector, así como las estrategias que han demostrado un mayor impacto en las ventas. Estos hallazgos serán fundamentales para optimizar las acciones de marketing y ventas de la organización.

Identificación de expertos destacados en la industria: Realiza una recopilación de la información sobre los expertos más influyentes y significativos en el ámbito de la elaboración de chorizo artesanal. Esta red de expertos permitirá acceder a conocimientos valiosos y establecer alianzas estratégicas.

Herramientas y técnicas para analizar la publicidad: Realiza una exploración de las herramientas y técnicas más efectivas para evaluar y mejorar las estrategias publicitarias. Esto ayudará a maximizar el impacto de las campañas y conectar de manera efectiva con el público objetivo.

Conclusión General del Estudio: A través de un análisis integral de todos los datos recopilados, presenta una conclusión general que resuma los hallazgos clave y establezca las recomendaciones para la toma de decisiones futuras.

Actividad 2

Ensamble de los equipos de producción de embutidos.

Detalle de la ejecución

La empresa **PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S**, hasta el momento se han realizados avances en la identificación de los equipos y materiales necesarios para la ejecución del proyecto, la empresa ha iniciado las gestiones para obtener cotizaciones de diferentes proveedores, asegurando la selección de aquellos que ofrecen productos de alta calidad y cumplen con las normas tributarias actuales.

Realiza ajustes en el cronograma, toda vez que por retrasos en los temas administrativos como el desembolso, el cual fue reflejado en las últimas semanas de julio, por tal motivo y teniendo en cuenta que

en la región algunos proveedores no realizan facturación electrónica, la empresa tuvo que reconsiderar, la selección final de proveedores.

Por otra parte, la empresa manifiesta que ha programado reuniones de trabajo durante las semanas del 24 al 28 de julio y del 31 de julio al 4 de agosto, durante las cuales presentara a todo el equipo las diferentes opciones de materiales y equipos disponibles para su adquisición e instalación.

Análisis de avance

De acuerdo con la información entregada por **PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S** y lo evidenciado durante las reuniones de seguimiento al proyecto, se evidencia una ejecución del 30% de las actividades del contrato.

1. Innovación en el proceso de producción de chorizo artesanal.

Teniendo en cuenta que esta actividad del proyecto contempla dos verificables así:

- ✓ Documento diagnóstico del proceso de producción de chorizo ahumado.
- ✓ Documento de productos esperados del servicio.

Documento diagnóstico del proceso de producción de chorizo ahumado: Entrega evidencia del documento diagnóstico del proceso de producción de chorizo ahumado. Teniendo un avance del 100% de esta actividad.

2. Entrega de equipo que hacen parte del paquete tecnológico operativo: realiza ajustes en el cronograma, toda vez que por retrasos en los temas administrativos como el desembolso, el cual fue reflejado en las últimas semanas de julio, por tal motivo y teniendo en cuenta que en la región algunos proveedores no realizan facturación electrónica, la empresa tuvo que reconsiderar, la selección final de proveedores.

Porcentaje de Ejecución Actividad 2:	30 %
---	-------------

Fuente: Elaboración propia a partir de información del contrato.

Tabla No. 14. Seguimiento de ejecución: **AGROINDUSTRIAS S.A.S.**

Empresa	AGROINDUSTRIAS S.A.S
NIT	900.964.232-3
Proveedor	PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S
NIT	900058982-2
No. de contrato	2023.120.11.004.024.
Actividad No. 1	
Realizar un estudio de mercado de los productos	
Detalle de la ejecución	
La empresa PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S inició la construcción del producto documental final de estudio de mercado del contexto de la industria de frutos amazónicos con énfasis en SACHA INCHI y COPOAZÚ,	
El estudio de mercado comprende los siguientes capítulos, los cuales brindarán una comprensión integral de la situación actual de la industria:	
1. Diagnóstico de la Organización: Evaluó en profundidad la situación actual de la organización, identificando las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. Este diagnóstico ayudará a tomar decisiones estratégicas acertadas en el futuro.	

2. Mapa de competencia e identificación de oportunidades de diferenciación: Realizo mapeado a los principales competidores y analizando sus estrategias. Además, hemos identificado oportunidades clave para la diferenciación en el mercado, potenciando los atributos distintivos.

3. Canales de comunicación y estrategias de venta: Realizo investigación de los canales de comunicación más efectivos en el sector, así como las estrategias que han demostrado un mayor impacto en las ventas. Estos hallazgos serán fundamentales para optimizar las acciones de marketing y ventas de la organización.

4. Identificación de expertos destacados en la industria: Recopilo información sobre los expertos más influyentes y significativos en el ámbito de los frutos amazónicos. Esta red de expertos permitirá acceder a conocimientos valiosos y establecer alianzas estratégicas.

5. Herramientas y técnicas para analizar la publicidad: Realiza una exploración de herramientas y técnicas más efectivas para evaluar y mejorar las estrategias publicitarias. Esto ayudará a maximizar el impacto de las campañas y conectar de manera efectiva con el público objetivo.

6. Conclusión General del Estudio: A través de un análisis integral de todos los datos recopilados, presentaremos una conclusión general que resuma los hallazgos clave y establezca las recomendaciones para la toma de decisiones futuras.

Actividad 2

Entrega de equipo que hacen parte del paquete tecnológico operativo.

Detalle de la ejecución

La empresa **PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S**, hasta el momento se han realizados avances en la identificación de los equipos y materiales necesarios para la ejecución del proyecto, la empresa ha iniciado las gestiones para obtener cotizaciones de diferentes proveedores, asegurando la selección de aquellos que ofrecen productos de alta calidad y cumplen con las normas tributarias actuales.

Realiza ajustes en el cronograma, toda vez que por retrasos en los temas administrativos como el desembolso, el cual fue reflejado en las últimas semanas de julio, por tal motivo y teniendo en cuenta que en la región algunos proveedores no realizan facturación electrónica, la empresa tuvo que reconsiderar, la selección final de proveedores.

Por otra parte, la empresa manifiesta que ha programado reuniones de trabajo durante las semanas del 24 al 28 de julio y del 31 de julio al 4 de agosto, durante las cuales presentara a todo el equipo las diferentes opciones de materiales y equipos disponibles para su adquisición e instalación.

Porcentaje de Ejecución:

00%

Análisis de avance

De acuerdo con la información entregada por **PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S** y lo evidenciado durante las reuniones de seguimiento al proyecto, se evidencia una ejecución del 30% de las actividades del contrato.

1. Realizar estudio de mercado: Entrega evidencia del documento diagnóstico del proceso de producción de chorizo ahumado. Teniendo un avance del 100% de esta actividad.

2. Entrega de equipo que hacen parte del paquete tecnológico operativo: realiza ajustes en el cronograma, toda vez que por retrasos en los temas administrativos como el desembolso, el cual fue reflejado en las últimas semanas de julio, por tal motivo y teniendo en cuenta que en la región algunos proveedores no realizan facturación electrónica, la empresa tuvo que reconsiderar, la selección final de proveedores.

Porcentaje de Ejecución:	30%
---------------------------------	------------

Fuente: Elaboración propia a partir de información del contrato.

Tabla No. 15. Información general empresa: **ASISTENCIA TÉCNICA AGROPECUARIA DEL GUAVIARE – ATA GUAVIARE S.A.S ZOMAC.**

Empresa	ASISTENCIA TÉCNICA AGROPECUARIA DEL GUAVIARE – ATA GUAVIARE S.A.S ZOMAC
NIT	901347612
Proveedor	PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S
NIT	900058982-2
No. de contrato	2023.120.11.004.025
Actividad No. 1	
Diagnóstico del estado de la prestación del servicio de la empresa.	
Detalle de la ejecución	
PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S Nos complace compartir con ustedes el avance significativo que hemos logrado en el estudio de mercado para los servicios que ofrece la EPSEA en el marco de extensionismo agropecuario, durante el mes de julio. Este informe representa un hito importante en nuestro proyecto y ha sido posible gracias al trabajo conjunto realizado en el mes de junio, donde se levantaron varios insumos relevantes para este análisis. Durante julio, hemos realizado una serie de aclaraciones cruciales a las empresas involucradas, utilizando el método de comunicación vía telefónica. Estas aclaraciones nos han permitido obtener una visión más completa y detallada de los servicios que ofrece la organización y las oportunidades de negocio, sentando las bases para un estudio de mercado sólido y fundamentado. Queremos resaltar el esfuerzo y compromiso de cada miembro del equipo en el desarrollo de este estudio. Apreciamos sus aportes y estamos seguros de que este análisis será una herramienta estratégica fundamental para el crecimiento y éxito de la organización en el desarrollo de extensionismo agropecuario y asistencia técnica agropecuaria.	
Actividad No. 2	
Implementación de un paquete tecnológico operativo.	
Detalle de la ejecución	
La empresa PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S, hasta el momento se han realizados avances en la identificación de los equipos y materiales necesarios para la ejecución del proyecto, la empresa ha iniciado las gestiones para obtener cotizaciones de diferentes proveedores, asegurando la selección de aquellos que ofrecen productos de alta calidad y cumplen con las normas tributarias actuales. Realiza ajustes en el cronograma, toda vez que por retrasos en los temas administrativos como el desembolso, el cual fue reflejado en las últimas semanas de julio, por tal motivo y teniendo en cuenta que	

en la región algunos proveedores no realizan facturación electrónica, la empresa tuvo que reconsiderar, la selección final de proveedores.

Por otra parte, la empresa manifiesta que ha programado reuniones de trabajo durante las semanas del 24 al 28 de julio y del 31 de julio al 4 de agosto, durante las cuales presentara a todo el equipo las diferentes opciones de materiales y equipos disponibles para su adquisición e instalación.

Análisis de avance

De acuerdo con la información entregada por **PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S** y lo evidenciado durante las visitas de seguimiento al proyecto, se evidencia una ejecución del 30% de las actividades del contrato.

1. Diagnóstico del estado de la prestación del servicio de la empresa. se inició el proceso de construcción del producto documental final teniendo un avance del 30% en el mismo con los siguientes capítulos:

- Estrategia de Nuevos Productos.
- Generación de ideas.
- Evaluación de ideas.

2. Implementación de un paquete tecnológico operativo. Realizó diagnóstico de las condiciones de la oficina y los implementos que cuenta en este momento la empresa y se establecen, en colaboración con el beneficiario, los plazos de entrega e implementación de los equipos necesarios para el nuevo proceso de producción.

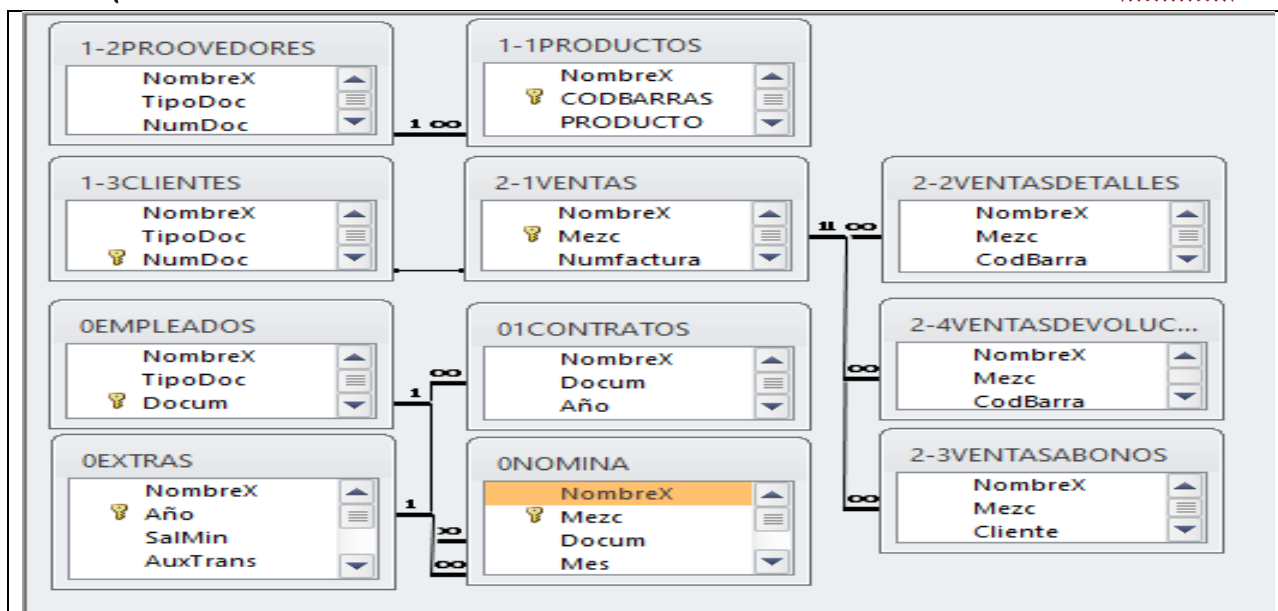
PLANTAR SAS realiza ajustes en el cronograma, toda vez que por retrasos en los temas administrativos como el desembolso, el cual fue reflejado en las últimas semanas de julio, por tal motivo y teniendo en cuenta que en la región algunos proveedores no realizan facturación electrónica, la empresa tuvo que reconsiderar, la selección final de proveedores.

Porcentaje de Ejecución:	30%
---------------------------------	------------

Fuente: Elaboración propia a partir de información del contrato.

Tabla No. 16. Seguimiento de ejecución: **BRAND SOLUCIONES.**

Empresa	BRAND SOLUCIONES
NIT	69020187-5
Proveedor	HIGH QUALITY SOLUTIONS LATIN AMERICA E.U
NIT	900262879-5
Actividad	
Recolección de variables, análisis de variables y tipos de datos, Diseño de tablas y modelo entidad relación.	
Detalle de la ejecución	
En la reunión pactada el mes anterior, Francisco Sierra de parte de HQS y Jenny Brand de parte de Brand Soluciones, definieron que se hacía una investigación por parte de Brand de los campos necesarios para hacer el software contable offline. Una vez nos envían los campos, se procede a hacer un análisis de la información, a acomodarlas en tablas de datos correspondientes a cada nivel de información y a relacionar las tablas con el fin de mantener la integridad de la información y la fluidez de la misma dentro de la base de datos, que es el pilar del software contable. Esta información ordenada y detallada como se presenta a continuación, fue la que se le socializó a la Empresa Brand, explicándole que es la base de todo el sistema.	



01 CONTRATOS		
CAMPO	TIPO DE DATO	TAMAÑO
NombreX	Texto	50
Docum	Número	Doble
Año	Texto	4
Salario	Moneda	Moneda
TipoCont	Texto	"Nomina","OPS","N/A"
AuxTrans	Texto	Si;"No"
Sena	Texto	Si;"No"
Caja	Texto	Si;"No"
Icbf	Texto	Si;"No"
ARL	Número	Decimal
Mezc	Texto	255

0 EMPLEADOS		
CAMPO	TIPO DE DATO	TAMAÑO
NombreX	Texto	50
TipoDoc	Texto	RC;"TI","CC","CE"
Docum	Número	Doble
Nombres	Texto	50
FechaNacimiento	Fecha/Hora	00/00/00
Barrio	Texto	50
Dirección	Texto	60
Telefono	Texto	000 000 0000
Celular	Texto	000 000 0000
Observaciones	Memo	Memo
FechaContratación	Fecha/Hora	00/00/00
FechaRetiro	Fecha/Hora	00/00/00
Cargo	Texto	30
Usuario	Texto	255
Contraseña	Texto	255
Foto	Texto	255
Administrador	Verdadero/Falso	Verdadero/Falso

0 EXTRAS		
CAMPO	TIPO DE DATO	TAMAÑO
NombreX	Texto	50
Año	Texto	4
SalMin	Moneda	Moneda
AuxTrans	Moneda	Moneda
Valdia	Moneda	Moneda
ValHora	Moneda	Moneda
SalInteg	Moneda	Moneda
HEDO	Moneda	Moneda
HEDOF	Número	Decimal
HENO	Moneda	Moneda
HENOF	Número	Decimal
RHNO	Moneda	Moneda
RHNOF	Número	Decimal
HEDD	Moneda	Moneda
HEDDF	Número	Decimal
HEND	Moneda	Moneda
HENDF	Número	Decimal
RDF	Moneda	Moneda
RDF	Número	Decimal
DD	Moneda	Moneda
DDF	Número	Decimal
HD	Moneda	Moneda
HDF	Número	Decimal

0 NOMINA			1-1 PRODUCTOS		
CAMPO	TIPO DE DATO	TAMAÑO	CAMPO	TIPO DE DATO	TAMAÑO
NombreX	Texto	50	NombreX	Texto	50
Mezc	Texto	255	CODBARRAS	Texto	50
Docum	Número	Doble	PRODUCTO	Texto	100
Mes	Texto	15	Compañía	Texto	40
Año	Texto	4	Categoría	Texto	50
DiasLab	Número	Byte	PrecioUnidad	Moneda	Moneda
Basico	Moneda	Moneda	Iva	Número	Decimal
Comisiones	Moneda	Moneda	ValTot	Moneda	Moneda
HEDO	Moneda	Moneda	Trans	Número	Decimal
HEDOF	Número	Decimal	Transp	Moneda	Moneda
HENO	Moneda	Moneda	Incremento	Número	Byte
HENOF	Número	Decimal	PrecioPublic	Moneda	Moneda
RHNO	Moneda	Moneda	Redondedo	Moneda	Moneda
RHNOF	Número	Decimal	UnidadesEnExistencia	Número	Entero Largo
HEDD	Moneda	Moneda			
HEDDF	Número	Decimal			
HEND	Moneda	Moneda			
HENDF	Número	Decimal			
RDF	Moneda	Moneda			
RDF	Número	Decimal			
DD	Moneda	Moneda			
DDF	Número	Decimal			
HD	Moneda	Moneda			
HDF	Número	Decimal			
Auxtrans	Moneda	Moneda			
Libranza	Moneda	Moneda			
Sindicato	Moneda	Moneda			
Cooperativa	Moneda	Moneda			
Embargo	Moneda	Moneda			
Salud1	Moneda	Moneda			
Pension1	Moneda	Moneda			
TotDeduc	Moneda	Moneda			
NETOPAGAR	Moneda	Moneda			
Salud2	Moneda	Moneda			
Pension2	Moneda	Moneda			
ARL	Moneda	Moneda			
TotSS	Moneda	Moneda			
Sena	Moneda	Moneda			
Caja	Moneda	Moneda			
Icbf	Moneda	Moneda			
TotParafis	Moneda	Moneda			
Prima	Moneda	Moneda			
Cesantias	Moneda	Moneda			
IntCesant	Moneda	Moneda			
Vacaci	Moneda	Moneda			
TotPresta	Moneda	Moneda			
TotApropia	Moneda	Moneda			
TOTALNOMINA	Moneda	Moneda			

1-2 PROVEEDORES		
CAMPO	TIPO DE DATO	TAMAÑO
NombreX	Texto	50
TipoDoc	Texto	CC;"CE";"NIT"
NumDoc	Texto	50
Compañía	Texto	40
Contacto	Texto	30
Cargo	Texto	30
Dirección	Texto	60
Ciudad	Texto	25
Teléfono	Texto	000 000 0000
Celular	Texto	000 000 0000
Fax	Texto	000 000 0000
Correo	Texto	50

2-1 VENTAS		
CAMPO	TIPO DE DATO	TAMAÑO
NombreX	Texto	50
Mezc	Texto	255
Numfactura	Número	Entero Largo
Cliente	Número	Doble
Fecha	Fecha/Hora	Fecha Larga
Año	Texto	4
hora	Fecha/Hora	Hora Mediana
Base	Moneda	Moneda
Iva	Moneda	Moneda
SbTotal	Moneda	Moneda
Valtot	Moneda	Moneda
Dcto	Moneda	Moneda
Efectivo	Moneda	Moneda
Cheque	Moneda	Moneda
Saldo	Moneda	Moneda
Cambio	Moneda	Moneda
Impreso	Si/No	Si/No
Vendedor	Texto	50
Pago	Texto	255

1-4 OTROS		
CAMPO	TIPO DE DATO	TAMAÑO
NombreX	Texto	50
TipoDoc	Texto	CC;"CE";"NIT"
NumDoc	Texto	50
Nombres	Texto	50
Dirección	Texto	60
Ciudad	Texto	50
Barrio	Texto	50
Teléfono	Texto	000 000 0000
Celular	Texto	000 000 0000

2-3 ABONOS		
CAMPO	TIPO DE DATO	TAMAÑO
NombreX	Texto	50
Mezc	Texto	255
Cliente	Texto	50
ABONO	Moneda	Moneda
Fecha	Fecha/Hora	Fecha Larga
Hora	Fecha/Hora	Hora Larga

2-2 VENTASDETALLES		
CAMPO	TIPO DE DATO	TAMAÑO
NombreX	Texto	50
Mezc	Texto	255
CodBarra	Texto	50
Producto	Texto	50
PrecioUnid	Moneda	Moneda
Cantidad	Número	Entero Largo
Ivapor	Número	Byte
Iva	Moneda	Moneda
Base	Moneda	Moneda
Descuento	Moneda	Moneda
ValFinal	Moneda	Moneda
SubTotal	Moneda	Moneda
PTotal	Moneda	Moneda
Exist	Número	Entero Largo

1-3 CLIENTES		
CAMPO	TIPO DE DATO	TAMAÑO
NombreX	Texto	50
TipoDoc	Texto	CC;"CE";"NIT"
NumDoc	Texto	50
Nombres	Texto	50
Dirección	Texto	60
Ciudad	Texto	50
Barrio	Texto	50
Teléfono	Texto	000 000 0000
Celular	Texto	000 000 0000

2-4 VENTASDEVOLUCIONES		
CAMPO	TIPO DE DATO	TAMAÑO
NombreX	Texto	50
Mezc	Texto	255
CodBarra	Texto	50
Producto	Texto	40
Cantidad	Número	Entero Largo
Cliente	Texto	50
Vendio	Texto	50
FechaV	Fecha/Hora	Fecha Larga
HoraV	Fecha/Hora	Hora Larga
Elimino	Texto	50
FechaE	Fecha/Hora	Fecha Larga
HoraE	Fecha/Hora	Hora Larga
Usuario	Texto	255

TABLA	CAMPO LLAVE	DESCRIPCION
01CONTRATOS	Mezc	Combina número de documento y año
0EMPLEADOS	Docum	Número de Documento del Empleado
0EXTRAS	Año	Año de la información
0NOMINA	Mezc	Combina número de documento, Mes y Año
1-1PRODUCTOS	CodBarras	Código de Barras
1-2PROVEEDORES	Compañía	Nombre de la Compañía
1-3CLIENTES	NumDoc	Número del documento del cliente
1-4OTROS	NumDoc	Número del documento de la persona
2-1VENTAS	Mezc	Número de la factura y Año
2-2VENTASDETALLES	No posee	El campo Mezc almacena el Mezc de la tabla 2-1VENTAS
2-3VENTASABONOS	No posee	El campo Mezc almacena el Mezc de la tabla 2-1VENTAS
2-4VENTASDEVOLUCIONES	No posee	El campo Mezc almacena el Mezc de la tabla 2-1VENTAS

Porcentaje de Ejecución:

30%

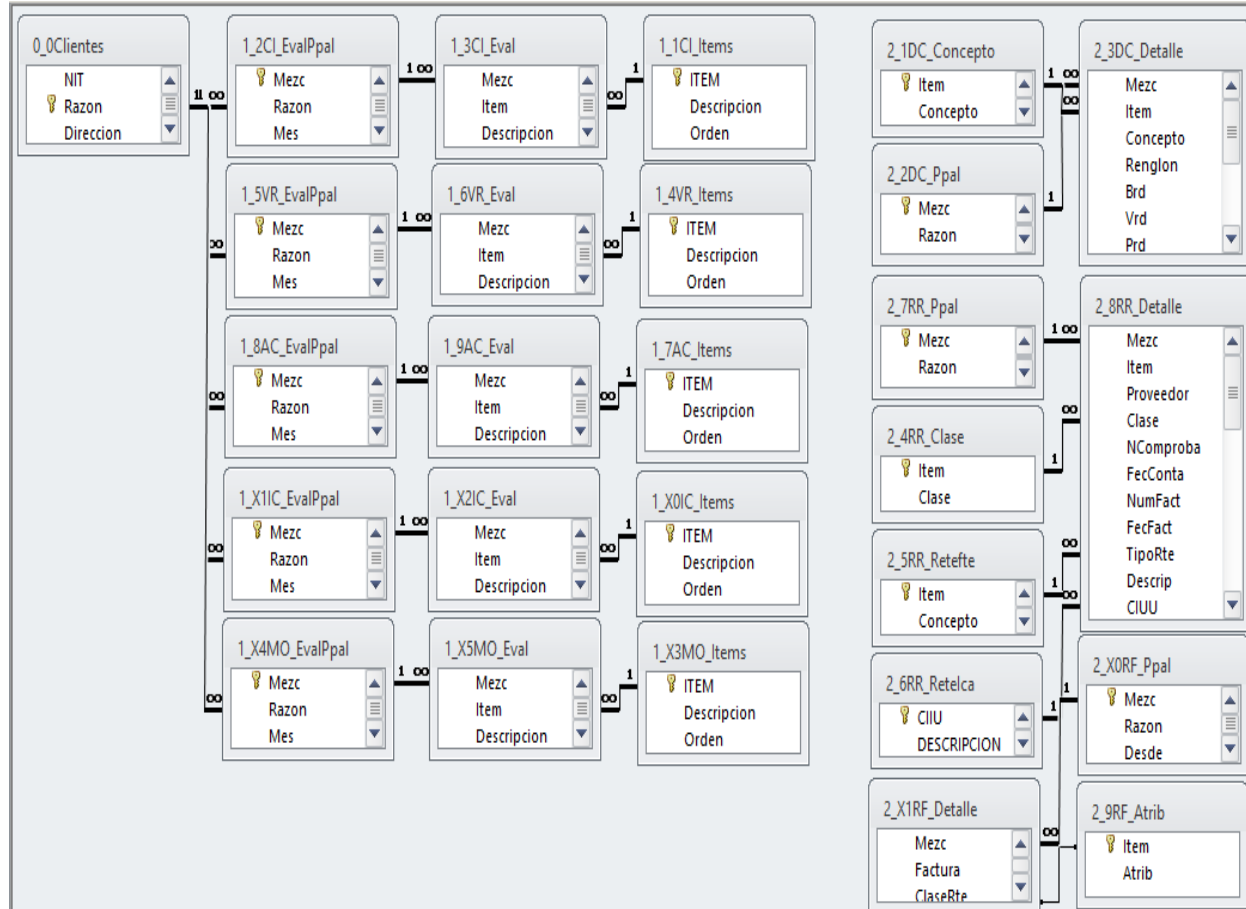
Análisis de avance

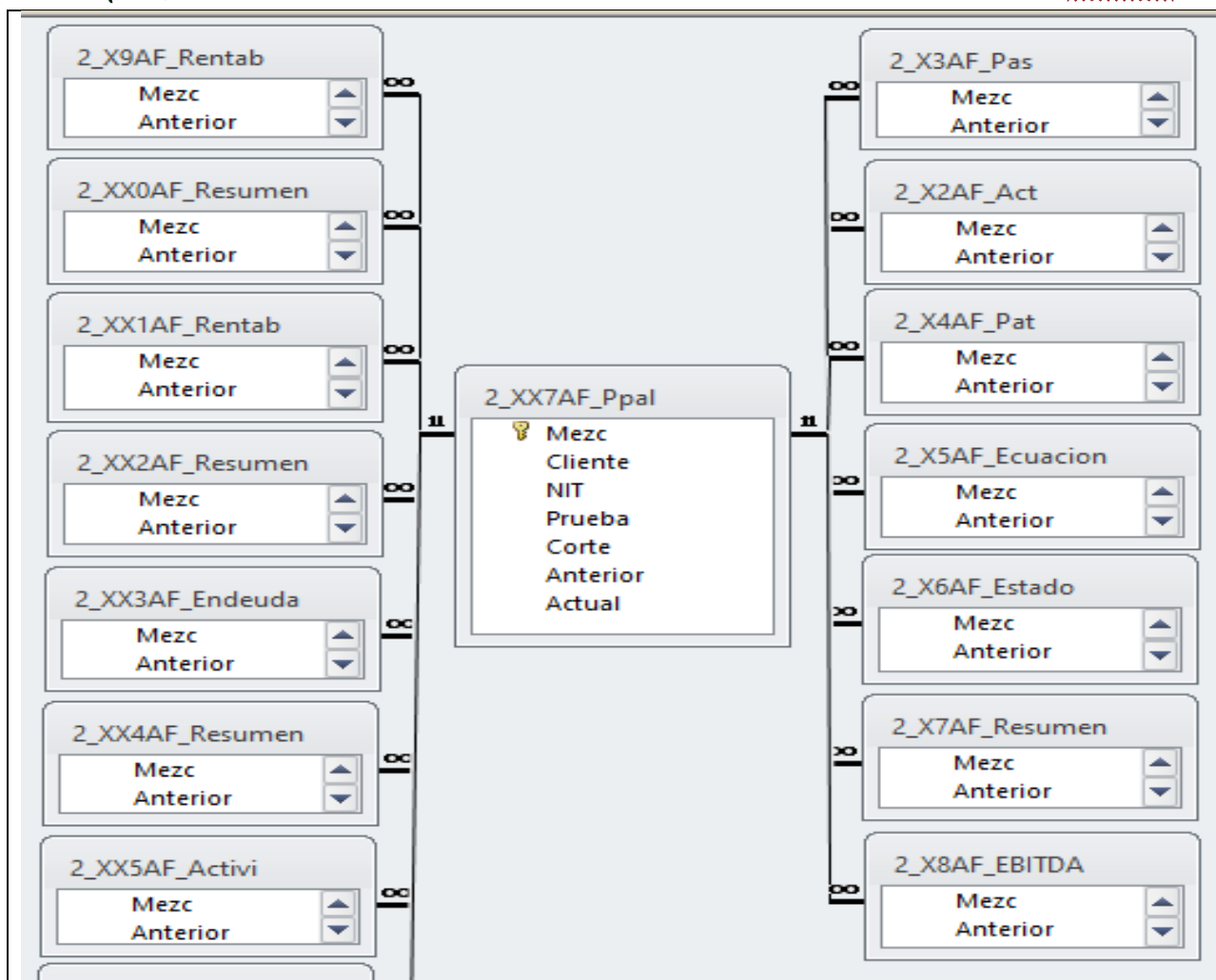
De acuerdo al cronograma, la empresa HQS, en cabeza de Francisco Sierra (Diseñador designado) definen los tipos de variables, elaboran las tablas que contendrán los datos almacenados por el software, definen las llaves primarias, generan el modelo entidad relación, de acuerdo a la norma.

Una vez revisada la información suministrada por HQS en su informe mensual, se determina que fueron estrictos en el diseño y se mantienen los estándares, adicional a eso, la empresa BRAND SOLUCIONES, en reunión tripartita (HQS, BRAND SOLUCIONES y FUNDAPACIFICO), luego de la explicación de Francisco Sierra, queda conforme con la estructura.

Fuente: Elaboración propia a partir de información del contrato.

Tabla No. 17. Seguimiento de ejecución:

Empresa	ECOINNOVA EMPRESARIAL S.A.S		
NIT	900.812.066-5		
Proveedor	HIGH QUALITY SOLUTIONS LATIN AMERICA E.U		
NIT	900262879-5		
Actividad			
Recolección de variables, análisis de variables y tipos de datos, Diseño de tablas y modelo entidad relación			
Detalle de la ejecución			
En la reunión pactada el mes anterior, Francisco Sierra de parte de HQS y Lorena Robledo de parte de Ecoinnova, definieron que se hacía una investigación por parte de Ecoinnova de los campos necesarios para hacer el software contable offline. Una vez nos envían los campos, se procede a hacer un análisis de la información, a acomodarlas en tablas de datos correspondientes a cada nivel de información y a relacionar las tablas con el fin de mantener la integridad de la información y la fluidez de la misma dentro de la base de datos, que es el pilar del software contable. Esta información ordenada y detallada como se presenta a continuación, fue la que se le socializó a la Empresa Ecoinnova, explicándole que es la base de todo el sistema.			
			



Porcentaje de Ejecución:

30%

Análisis de avance

De acuerdo al cronograma, la empresa HQS, en cabeza de Francisco Sierra (Diseñador designado) definen los tipos de variables, elaboran las tablas que contendrán los datos almacenados por el software, definen las llaves primarias, generan el modelo entidad relación, de acuerdo a la norma.

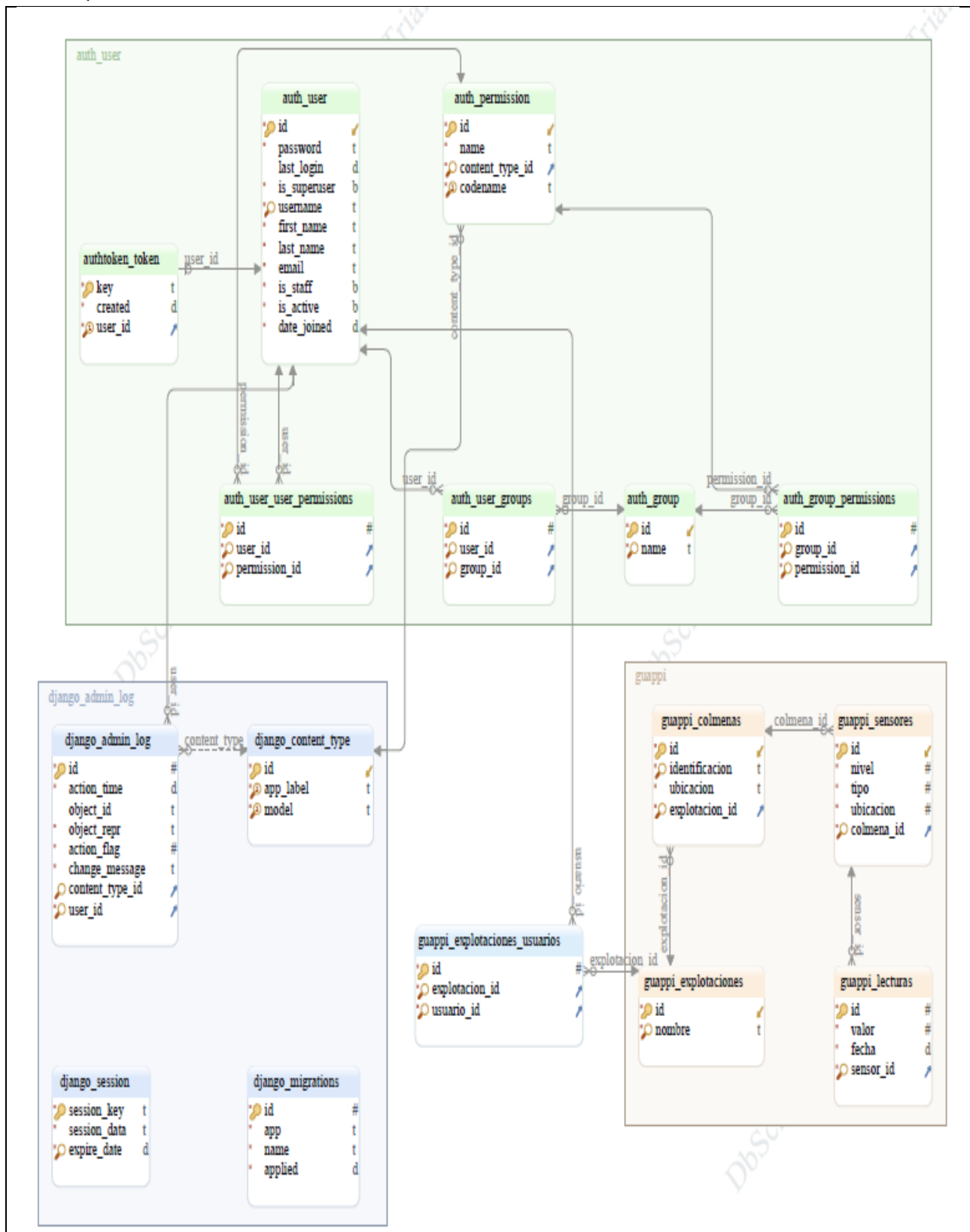
Una vez revisada la información suministrada por HQS en su informe mensual, se determina que fueron estrictos en el diseño y se mantienen los estándares, adicional a eso, la empresa ECOINNOVA EMPRESARIAL S.A.S, en reunión tripartita (HQS, ECOINNOVA EMPRESARIAL S.A.S y FUNDAPACÍFICO), luego de la explicación de Francisco Sierra, queda conforme con la estructura.

Fuente: Elaboración propia a partir de información del contrato.

Tabla No. 18. Seguimiento de ejecución: **AMAZONÍA GEN S.A.S**

Empresa	AMAZONÍA GEN S.A.S
NIT	901393252 - 3
Proveedor	HIGH QUALITY SOLUTIONS LATIN AMERICA E.U
NIT	900262879-5
Actividad	
Recolección de variables, análisis de variables y tipos de datos, Diseño de tablas y modelo entidad relación	
Detalle de la ejecución	
La reunión se llevó a cabo de manera presencial en las oficinas de AMAZONÍA GEN en la ciudad de San José del Guaviare el 20 de junio de 2023 con el objetivo de conocer físicamente las colmenas y seguir el afinamiento del alcance. De esta reunión se acordó que: • Se utilizarán 4 medidas de temperatura por cada caja de la colmena, una por cada cara lateral. • No se implementará el sensor de humedad relativa dentro de la colmena porque este sería obstruido rápidamente por las abejas lo cual lo haría inoperante. • Se implementarán sensores de peso por cada caja de la colmena de tal forma que se pueda determinar el peso de cada una. • Se utilizará un panel solar en la parte superior de la colmena y un sistema de carga de baterías para brindar energía a la electrónica del sistema. • Dependiendo del presupuesto disponible se implementará una estación meteorológica compacta ubicada junto al equipo de comunicaciones en una zona alta. • Se utilizará un módem industrial como elemento de comunicación a internet el cual de manera inalámbrica se conectará con cada módulo electrónico en las colmenas. • Se implementará en alguna nube pública el sistema de captura, almacenamiento y reportería gráfica de los datos obtenidos de las colmenas. Así mismo se da un informe que incluye el diseño lógico de las tablas y sus relaciones que son base del software de almacenamiento, como también una lista de la electrónica necesaria para el desarrollo del sistema de medida.	

	Materiales - Abejas - Por columna	Proposito
Electronica asociada por cada columna	Galga Sensor Celda Carga Peso Fuerza 50kg + Hx 711	Sensor de peso + amplificador
	Modulo Wemos Mini D1 Esp32 Esp-32 Wifi + Bluetooth	Microcontrolador de registro
	Termocupla Tipo K Con Conversor Max6675	
	Arduino Raspberry Pi	Sensor de temperatura
	Raspberry Pi Zero 2 W	Acumulador y transmisor
	Módulo Reloj Tiempo Real Rtc Ds3231 Alta Precision Arduino	disponibilidad de estampa de tiempo
	Cr 2032 De 3v Murata Por Unidad	Bateria del reloj de tiempo
	Enclousure	Protección de la electrónica
	Cableado	
	Pcbs	Tablero de circuitos
Controlador panel solar por columna	Tarjeta de memoria SanDisk SDSQ UNS-016G-GN3MN Ultra 16GB	Almacenamiento de datos
	Regulador Controlador De Carga Panel Solar 10a Pwm 12v 24v	Regulador de carga para bateria
	Bateria AGM 12V 8Ah Ultracell UC-8-12	Bateria Solar
	Panel Solar Policristalino 20w 12v	Panel solar
Controlador panel solar comunicaciones		
	Regulador Controlador De Carga Panel Solar 10a Pwm 12v 24v	Regulador de carga para bateria
	Bateria AGM 12V 8Ah Ultracell UC-8-12	Bateria Solar
	Panel Solar Policristalino 20w 12v	Panel solar
Comunicaciones	Teltonika Rut955 Router Robusto 4g/lte Dual Sim Con Wi-fi .	
Estación	Ambient Weather WS-2902 WiFi Smart Weat	Datos meteorológicos



Main Layout

Table auth_group

* Pk	id	integer
* Unq	name	varchar(150)
Indexes		
Pk	auth_group_pkey	id
Unq	auth_group_name_key	name
	auth_group_name_a6ea08ac_like	name

Table auth_group_permissions

* Pk	id	bigint
* Unq	group_id	integer
* Unq	permission_id	integer
Indexes		
Pk	auth_group_permissions_pkey	id
Unq	auth_group_permissions_group_id_permission_id_0cd325b0_uniq	group_id, permission_id
	auth_group_permissions_group_id_b120cb9	group_id
	auth_group_permissions_permission_id_84c5c92e	permission_id
Foreign Keys		
	auth_group_permissions_group_id_b120cb9_fk_auth_group_id (group_id) ref auth_group (id)	
	auth_group_permissions_permission_id_84c5c92e_fk_auth_permission_id (permission_id) ref auth_permission (id)	

Table auth_permission

* Pk	id	integer
*	name	varchar(255)
* Unq	content_type_id	integer
* Unq	codename	varchar(100)
Indexes		
Pk	auth_permission_pkey	id
Unq	auth_permission_content_type_id_codename_01ab375a_uniq	content_type_id, codename
	auth_permission_content_type_id_28476e4b	content_type_id
Foreign Keys		
	auth_permission_content_type_id_28476e4b_fk_django_content_type_id (content_type_id) ref django_content_type (id)	

Table auth_user

* Pk	id	integer
*	password	varchar(128)
*	last_login	timestampz
*	is_superuser	boolean
* Unq	username	varchar(150)
*	first_name	varchar(150)
*	last_name	varchar(150)
*	email	varchar(254)
*	is_staff	boolean
*	is_active	boolean
*	date_joined	timestampz
Indexes		
Pk	auth_user_pkey	id
Unq	auth_user_username_key	username

Table auth_user

auth_user_username_6821ab7c_like	username
----------------------------------	----------

Table auth_user_groups

* Pk	id	bigint
* Unq	user_id	integer
* Unq	group_id	integer
Indexes		
Pk	auth_user_groups_pkey	id
Unq	auth_user_groups_user_id_group_id_94350c0c_uniq	user_id, group_id
	auth_user_groups_user_id_6a12ed8b	user_id
	auth_user_groups_group_id_97559544	group_id

Foreign Keys

auth_user_groups_group_id_97559544_fk_auth_group_id (group_id) ref auth_group (id)
auth_user_groups_user_id_6a12ed8b_fk_auth_user_id (user_id) ref auth_user (id)

Table auth_user_permissions

* Pk	id	bigint
* Unq	user_id	integer
* Unq	permission_id	integer
Indexes		
Pk	auth_user_permissions_pkey	id
Unq	auth_user_permissions_user_id_permission_id_14a6b632_uniq	user_id, permission_id
	auth_user_permissions_user_id_a95ead1b	user_id
	auth_user_permissions_permission_id_1f6b5f2c	permission_id

Foreign Keys

auth_user_permissions_permission_id_1f6b5f2c_fk_auth_permission_id (permission_id) ref auth_permission (id)
auth_user_permissions_user_id_a95ead1b_fk_auth_user_id (user_id) ref auth_user (id)

Table authtoken_token

* Pk	key	varchar(40)
*	created	timestampz
* Unq	user_id	integer
Indexes		
Pk	authtoken_token_pkey	key
Unq	authtoken_token_user_id_key	user_id
	authtoken_token_key_10ff077e_like	key

Foreign Keys

authtoken_token_user_id_35209eff_fk_auth_user_id (user_id) ref auth_user (id)

Table django_admin_log

* Pk	id	integer
*	action_time	timestampz
*	object_id	text
*	object_repr	varchar(200)
*	action_flag	smallint
*	change_message	text
Idx	content_type_id	integer
* Idx	user_id	integer

<u>Table django_admin_log</u>		
Indexes		
* Pk	django_admin_log_pkey	id
	django_admin_log_content_type_id_c4bca8eb	content_type_id
	django_admin_log_user_id_c564eb66	user_id
Foreign Keys		
	django_admin_log_user_id_c564eb66_fk_auth_user_id (user_id)	ref auth_user (id)
	django_admin_log_content_type_id_c4bca8eb_fk_django_co (content_type_id)	ref django_content_type (id)
Constraints		
	django_admin_log_action_flag_check	(action_flag >= 0)
<u>Table django_content_type</u>		
* Pk	id	integer
* Unq	app_label	varchar(100)
* Unq	model	varchar(100)
Indexes		
Pk	django_content_type_pkey	id
Unq	django_content_type_app_label_model_76bd3d3b_uniq	app_label_model
<u>Table django_migrations</u>		
* Pk	id	bigint
*	app	varchar(255)
*	name	varchar(255)
*	applied	timestampz
Indexes		
Pk	django_migrations_pkey	id
<u>Table django_session</u>		
* Pk	session_key	varchar(40)
*	session_data	text
* Idx	expire_date	timestampz
Indexes		
Pk	django_session_pkey	session_key
	django_session_session_key_c0390e0f_like	session_key
	django_session_expire_date_a5c62663	expire_date
<u>Table guapipi_colmenas</u>		
* Pk	id	bigint
* Unq	identificacion	varchar(128)
*	ubicacion	varchar(128)
* Idx	explotacion_id	bigint
Indexes		
Pk	guapipi_colmenas_pkey	id
Unq	guapipi_colmenas_identificacion_key	identificacion
	guapipi_colmenas_identificacion_d6a8fa80_like	identificacion
	guapipi_colmenas_explotacion_id_db7759b9	explotacion_id
Foreign Keys		
	guapipi_colmenas_explotacion_id_db7759b9_fk_guapipi_ex (explotacion_id)	ref guapipi_explotaciones (id)

<u>Table guapipi_explotaciones</u>		
* Pk	id	bigint
* Unq	nombre	varchar(128)
Indexes		
Pk	guapipi_explotaciones_pkey	id
Unq	guapipi_explotaciones_nombre_key	nombre
	guapipi_explotaciones_nombre_71d3f3f_like	nombre
<u>Table guapipi_explotaciones_usuarios</u>		
* Pk	id	bigint
* Idx	explotacion_id	bigint
* Idx	usuario_id	integer
Indexes		
Pk	guapipi_explotaciones_usuarios_pkey	id
	guapipi_explotaciones_usuarios_explotacion_id_3289de61	explotacion_id
	guapipi_explotaciones_usuarios_usuario_id_133631c8	usuario_id
Foreign Keys		
	guapipi_explotaciones_usuario_id_133631c8_fk_auth_user (usuario_id)	ref auth_user (id)
	guapipi_explotaciones_explotacion_id_3289de61_fk_guapipi_ex (explotacion_id)	ref guapipi_explotaciones (id)
<u>Table guapipi_lecturas</u>		
* Pk	id	bigint
*	valor	double precision
*	fecha	timestampz
* Idx	sensor_id	bigint
Indexes		
Pk	guapipi_lecturas_pkey	id
	guapipi_lecturas_sensor_id_6d30733f	sensor_id
Foreign Keys		
	guapipi_lecturas_sensor_id_6d30733f_fk_guapipi_sensores_id (sensor_id)	ref guapipi_sensores (id)
<u>Table guapipi_sensores</u>		
* Pk	id	bigint
*	nivel	smallint
*	tipo	smallint
*	ubicacion	smallint
* Idx	colmena_id	bigint
Indexes		
Pk	guapipi_sensores_pkey	id
	guapipi_sensores_colmena_id_8546cccb	colmena_id
Foreign Keys		
	guapipi_sensores_colmena_id_8546cccb_fk_guapipi_colmenas_id (colmena_id)	ref guapipi_colmenas (id)
Constraints		
	guapipi_sensores_ubicacion_check	(ubicacion >= 0)
	guapipi_sensores_tipo_check	(tipo >= 0)
	guapipi_sensores_nivel_check	(nivel >= 0)

Porcentaje de Ejecución:

30%

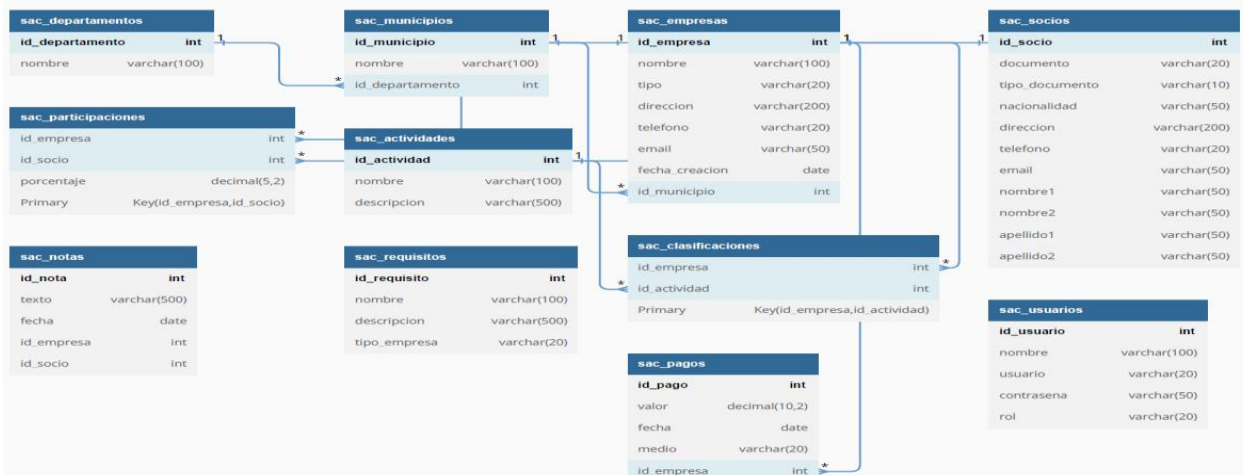
Análisis de avance

En la reunión realizada con la participación de Santiago Salinas (HQS), Carlos Acosta (AMAZONIA GEN) Ángela Español (AMAZONIA GEN), Andrés Becerra (FUNDAPACIFICO) y Javier Cortés (FUNDAPACIFICO), El ingeniero Santiago Salinas, expuso los avances y acuerdos realizados, de acuerdo a las características del proyecto y las dos personas de AMAZONIA GEN, manifiestan su aceptación por todo lo dicho por el Ingeniero, además de mostrar su alta aceptación, por la forma como se ha abordado, los materiales y diseños sugeridos, los cuales se adaptan a las necesidades, e incluso superan las expectativas de los empresarios.

En una nota adicional, ellos manifestaron su preocupación por la demora en el primer giro que se debió hacer a la firma del contrato y aunque el giro no se ha hecho, avanzó en el cronograma y manifiesta que ya están listos, para presentar el cobro del otro 25% del monto total del contrato, que equivale al 30% de ejecución en las actividades

Fuente: Elaboración propia a partir de información del contrato.

Tabla No. 19. Seguimiento de ejecución: **SANTA ANA CONSULTORES**

Empresa	SANTA ANA CONSULTORES
NIT	900.583.098-7
Proveedor	HIGH QUALITY SOLUTIONS LATIN AMERICA E.U
NIT	900262879-5
Actividad	
Recolección de variables, análisis de variables y tipos de datos, Diseño de tablas y modelo entidad relación	
Detalle de la ejecución	
En la reunión pactada el mes anterior, Francisco Sierra de parte de HQS y Liney Viafara de parte de Santa Ana Consultores, definieron que se hacía una investigación por parte de Santa Ana Consultores de los campos necesarios para hacer el software contable offline. Una vez nos envían los campos, se procede a hacer un análisis de la información, a acomodarlas en tablas de datos correspondientes a cada nivel de información y a relacionar las tablas con el fin de mantener la integridad de la información y la fluidez de la misma dentro de la base de datos, que es el pilar de la APP. Esta información ordenada y detallada como se presenta a continuación, fue la que se le socializó a la Empresa Santa Ana Consultores, explicándole que es la base de todo el sistema. 	
Porcentaje de Ejecución:	30%
Análisis de avance	
De acuerdo al cronograma, la empresa HQS, en cabeza de Francisco Sierra (Diseñador designado) definen los tipos de variables, elaboran las tablas que contendrán los datos almacenados por el software, definen las llaves primarias, generan el modelo entidad relación, de acuerdo a la norma. Una vez revisada la información suministrada por HQS en su informe mensual, se determina que fueron estrictos en el diseño y se mantienen los estándares, adicional a eso, la empresa SANTA ANA CONSULTORES, en reunión tripartita (HQS, SANTA ANA CONSULTORES y FUNDAPACIFICO), luego de la explicación de Francisco Sierra, queda conforme con la estructura.	

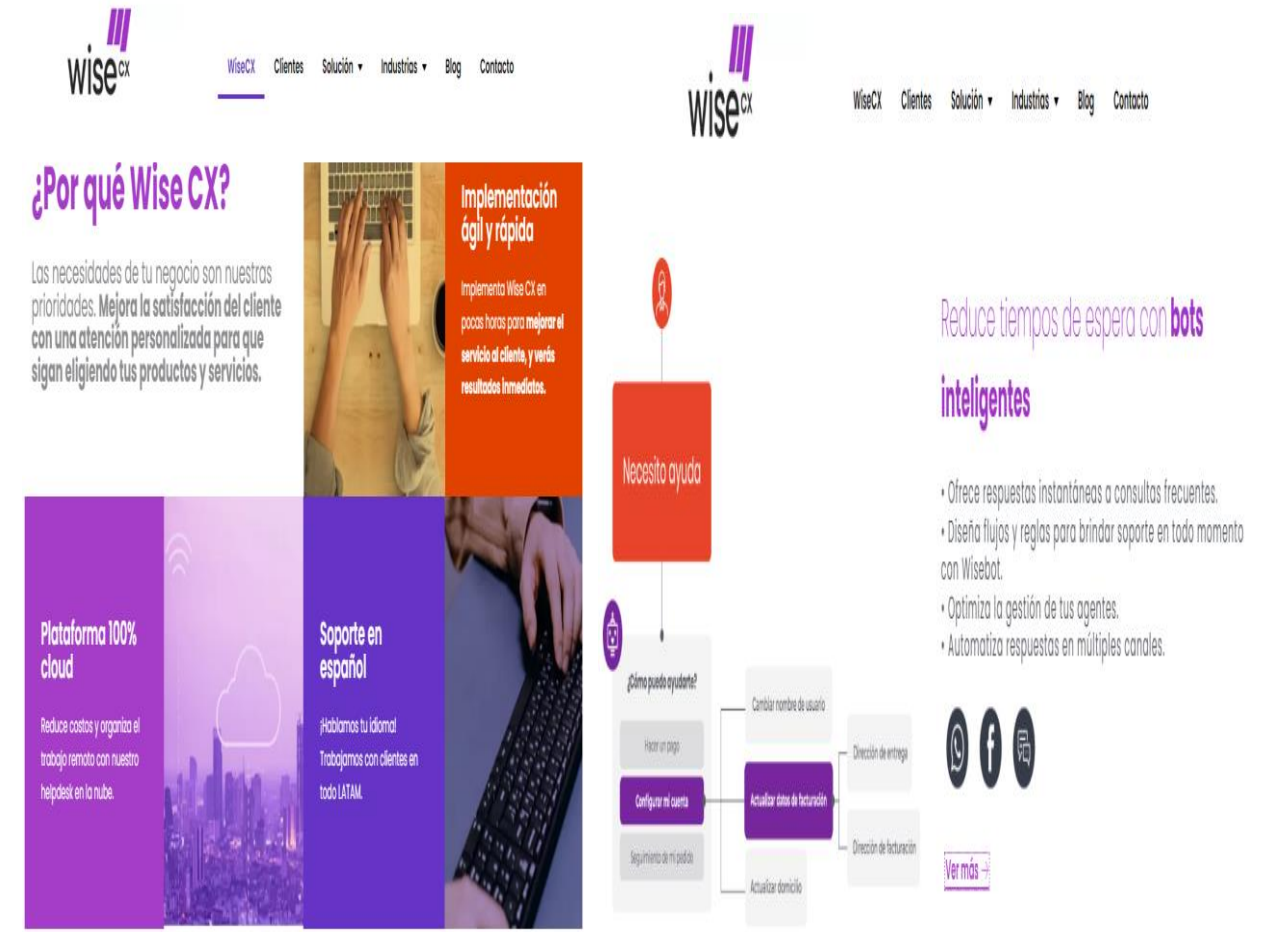
Fuente: Elaboración propia a partir de información del contrato.

Tabla No. 20. Seguimiento de ejecución: **NETWORK COMUNICACIONES S.A.S**

Empresa	NETWORK COMUNICACIONES S.A.S
NIT	901302708-0
Proveedor	HIGH QUALITY SOLUTIONS LATIN AMERICA E.U
NIT	900262879-5
Actividad	
Contrato de licencia de uso chatbot	
Detalle de la ejecución	
Se define claramente el alcance e intercambiar ideas sobre la metodología y procedimiento a seguir en el desarrollo del proyecto. La visita se hace en las instalaciones de la empresa NETWORK COMUNICACIONES, se hace allá para poder conocer físicamente sus instalaciones y seguir el afinamiento del alcance y se acordó que: • Para el proyecto existen dos alcances: ✓ Implementación de una suit de domótica en la oficina principal de la compañía. ✓ Implementar un chatbot para la atención al cliente. • Para la siguiente reunión se hará una exploración de diferentes suits de domótica con el fin de seleccionar la más adecuada para implementar en el contexto local. • De igual forma para la siguiente reunión se hará una exploración de diferentes servicios en la nube de chatbots con el fin de seleccionar el más adecuado para implementar en la página web de la compañía. Posterior a la reunión, se evaluaron los distintos Chatsbots en el mercado: • Tars Bot: Chatbot versátil y completamente personalizable que se puede conectar a varias aplicaciones. Plataformas: SMS, Whatsapp, páginas web y aplicaciones. • Botsify: Chatbot de alta calidad con funciones avanzadas de inteligencia artificial para la automatización de procesos empresariales. Plataformas: chat web, Telegram, Whatsapp, Messenger, Instagram, aplicaciones y programas (API y SDK). • Landbot: Chatbot empresarial de alta calidad que se integra con múltiples plataformas, como Facebook Messenger, Slack, Whatsapp y correo electrónico. Permite personalizar la apariencia y proporciona estadísticas detalladas del rendimiento. Además, ofrece integraciones con otras plataformas de terceros, como Google Sheets y Salesforce. • Chatfuel: Chatbot empresarial que ofrece un diseño intuitivo de arrastrar y soltar, integraciones con plataformas de terceros, personalización del chatbot y análisis y seguimiento de las interacciones del chatbot con los usuarios. Plataformas: Facebook Messenger, Telegram, Instagram y Whatsapp. • Pandorabots: Uno de los primeros chatbots capaz de procesar lenguaje natural. Su versión gratuita admite hasta 10000 interacciones por mes. • ManyChat: Chatbot de Facebook Messenger con varias funciones inteligentes para generación de leads y venta. Su versión gratuita admite hasta 500 chat interacciones por mes. • Tidio: Plataforma de chatbot y chat en vivo que se integra fácilmente en sitios web, Facebook Messenger y Whatsapp. Ofrece chatbots impulsados por IA, integraciones con plataformas de terceros, personalización del chatbot y análisis detallados del rendimiento del chatbot y seguimiento de visitantes y leads. • Rebotify: Chatbot con varios idiomas y funciones como reconocimiento de rostro. También ofrecen un plan de pago por uso. • Dialogflow: Chatbot de Google para desarrollo de chatbots empresariales complejos e integración en plataformas. • Vozy: Chatbot de voz que permite la interacción con los usuarios a través de llamadas telefónicas y mensajes de voz en Whatsapp. • WiceCX: Wise CX es un software de atención al cliente omnicanal 100% cloud que permite a las empresas gestionar las interacciones con sus clientes. Centraliza todos los canales de atención en una única plataforma: WhatsApp, Chat, Email, Redes Sociales, Formularios Web, Telefonía, Marketplaces	

(VTEX, Magento, Shopify, WooCommerce, PrestaShop), Mercado Libre y más. Es una empresa con presencia en Colombia, lo que le permite brindar apoyo y soporte local y pago en pesos colombianos.

Una vez revisadas las opciones se escoge WICECX, puesto que es el que más se acopla a las necesidades, tráfico y entorno solicitado por la empresa



¿Por qué Wise CX?
Las necesidades de tu negocio son nuestras prioridades. Mejora la satisfacción del cliente con una atención personalizada para que sigan eligiendo tus productos y servicios.

Implementación ágil y rápida
Implementa Wise CX en pocas horas para mejorar el servicio al cliente, y verás resultados inmediatos.

Plataforma 100% cloud
Reduce costos y organiza el trabajo remoto con nuestro helpdesk en la nube.

Soporte en español
¡Hablamos tu idioma! Trabajamos con clientes en todo LATAM.

Reduce tiempos de espera con bots inteligentes

- Ofrece respuestas instantáneas a consultas frecuentes.
- Diseña flujos y reglas para brindar soporte en todo momento con Wisebot.
- Optimiza la gestión de tus agentes.
- Automatiza respuestas en múltiples canales.

Necesita ayuda
 ¿Cómo puedo ayudarte?
 Hacer un pago
 Configurar mi cuenta
 Seguimiento de mi pedido
 Cambiar nombre de usuario
 Actualizar datos de facturación
 Actualizar domicilio
 Dirección de entrega
 Dirección de facturación
 Ver más

Análisis de avance

En la reunión realizada con la participación de Santiago Salinas (HQS), Alberto López (NETWORK COMUNICACIONES), Andrés Becerra (FUNDAPACIFICO) y Javier Cortés (FUNDAPACIFICO), El ingeniero Santiago Salinas, expuso los avances y acuerdos realizados, de acuerdo a las características del proyecto y Alberto López, manifiesta su aceptación por todo lo dicho por el Ingeniero, además de mostrar su alta aceptación, por la forma como se ha abordado, los materiales y diseños sugeridos, los cuales se adaptan a las necesidades, e incluso superan las expectativas del empresario y representante legal.

En una nota adicional, ellos manifestaron su preocupación por la demora en el primer giro que se debió hacer a la firma del contrato y aunque el giro no se ha hecho, HQS, hace la compra del ChatBot, con el fin de avanzar en el cronograma y manifiesta que ya están listos, para presentar el cobro del otro 25% del monto total del contrato, que equivale al 30% de ejecución en las actividades

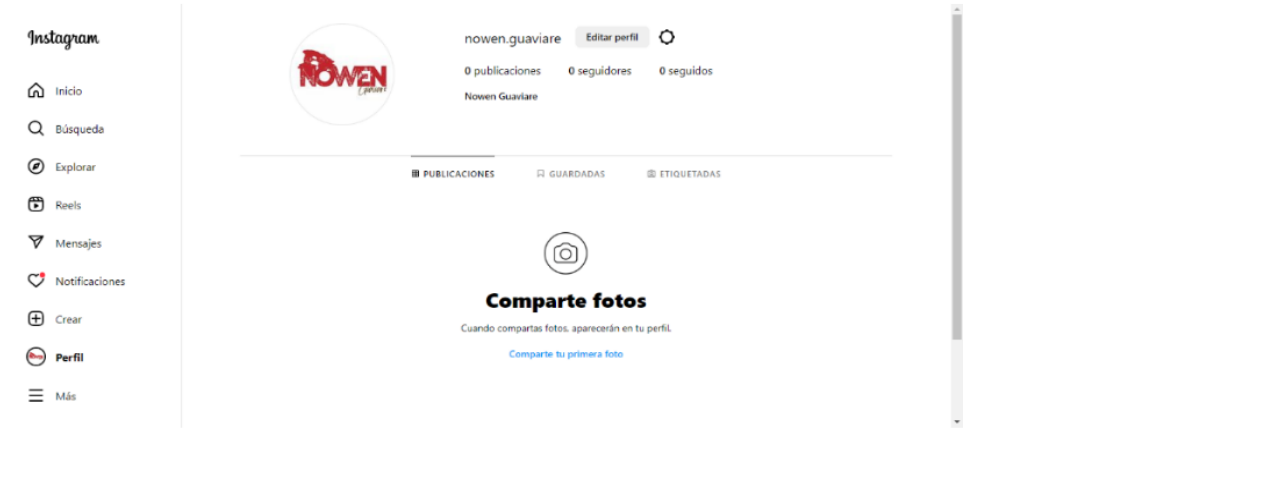
Porcentaje de Ejecución:	45%
---------------------------------	------------

Fuente: Elaboración propia a partir de información del contrato.

Tabla No. 21. Seguimiento de ejecución: **SOLUCIONES EN TECNOLOGÍA AUDIO Y VIDEO S.A.S**

Empresa	SOLUCIONES EN TECNOLOGÍA AUDIO Y VIDEO S.A.S
NIT	901363929-2
Proveedor	APRENDIZAJE INTERACTIVO S.A.S
NIT	901363929-2
No. de contrato	2023.120.11.004.023.
Actividad No. 1	
Creación de cuentas como páginas digitales en las principales redes sociales, Facebook, Instagram y Twitter.	
Detalle de la ejecución	
La empresa APRENDIZAJE INTERACTIVO S.A.S Creo las redes sociales para el proyecto “Nowen Guaviare” y se realizaron las siguientes piezas para los perfiles:	
Facebook: Foto de perfil, foto de portada:	
	
Twitter: Foto de perfil, Foto de portada:	
	
Instagram:	

Foto de perfil:



Actividad No. 2

Diseño del entorno gráfico de la página web y webapp

Detalle de la ejecución

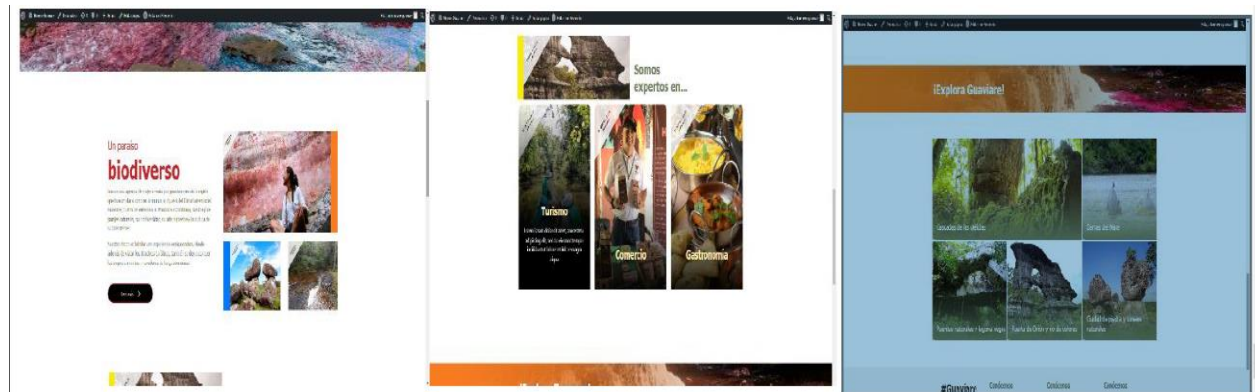
La empresa **APRENDIZAJE INTERACTIVO S.A.S**, creo la página WEB bajo el dominio <https://nowenguaviare.com/site/> Se generan los espacios en la página con la información suministrada por el beneficiario solamente la sección de turismo.

Creo el Hosting con la siguiente información:

Página WEB

Constructor web: **WordPress**

Dominio: <https://nowenguaviare.com/site/wp-login.php>



WEB App

La WEBAPP es un aplicativo de instalación para dispositivos Android que trabaja en conexión con el contenido de la página WEB como un espejo de su contenido y trabajando en sistema responsive. El aplicativo se actualizará de manera automática ya que trabaja en línea con el contenido (este aplicativo requiere conexión a internet).

	Un paraíso biodiverso Somos una agencia de viajes creada por guaviarenses de la región que buscan dar a conocer al mundo la riqueza del Departamento del Guaviare, puerta de entrada a la Amazonía colombiana, sus mágicos parajes naturales, su biodiversidad, su arte ruprestre y la cultura de sus habitantes. Nuestro deseo es brindar una experiencia enriquecedora, donde además de visitar los atractivos turísticos, también se den a conocer los emprendimientos innovadores de los guaviarenses. Leer más >  
Actividad No. 2	
Creación de un portafolio digital, para ser distribuido en la página web, en la webapp, en las redes sociales y servicios de mensajería instantánea	
Detalle de la ejecución	
La empresa APRENDIZAJE INTERACTIVO S.A.S , Realizó sesión de trabajo el 14 de Julio con el empresario beneficiario para identificar el alcance y la estructura del portafolio, el empresario beneficiario se comprometió a enviarles la información requerida para la creación durante el mes de agosto.	
Adquisición de equipos electrónicos	
La empresa APRENDIZAJE INTERACTIVO S.A.S , Realizo las cotizaciones de los equipos con los requisitos acordados en el plan operativo con el beneficiario	
Análisis de avance	
De acuerdo con la información entregada por APRENDIZAJE INTERACTIVO S.A.S y lo evidenciado durante las reuniones de seguimiento al proyecto, se evidencia una ejecución del 15% de las actividades del contrato. 1. Creación de cuentas como páginas digitales en las principales redes sociales, Facebook, Instagram y Twitter. Creo las redes sociales para el proyecto “Nowen Guaviare”: Facebook, Instagram y Twitter. 2. Diseño del entorno gráfico de la página web y webapp, creo la página WEB bajo el dominio https://nowenguaviare.com/site/ Se generan los espacios en la página con la información suministrada por el beneficiario solamente la sección de turismo.	

3. Creación de un portafolio digital, para ser distribuido en la página web, en la webapp, en las redes sociales y servicios de mensajería instantánea, el 14 de Julio con el empresario beneficiario para identificar el alcance y la estructura del portafolio, el empresario beneficiario se compromete en enviarnos durante el mes de agosto la información pertinente para esta creación.

4. Adquisición de equipos electrónicos, Realizo las cotizaciones para los equipos con los requisitos acordados en el plan operativo con el beneficiario

Porcentaje de Ejecución:

15%

5. INFORME FINANCIERO

Tabla No. 22 Seguimiento financiero.

PROVEEDOR	NIT	EMPRESA	VALOR EJECUTADO	MES
PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S	900058982-2	EDWIN SNEIDER BELTRAN MARTÍNEZ	\$13.333.333	Julio
PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S	900058982-2	YARLEY XIOMARA OSPINA CAMACHO	\$13.333.333	Julio
PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S	900058982-2	AGROINDUSTRIAS S.A.S	\$13.333.333	Julio
PLANTAR FUTURO INVERSIONES S.A.S	900058982-2	ASISTENCIA TÉCNICA AGROPECUARIA DEL GUAVIARE – ATA GUAVIARE S.A.S ZOMAC	\$13.333.333	Julio
HQS Latín América	900262879-5	BRAND SOLUCIONES	\$22.222.222	Julio
HQS Latín América	900262879-5	ECOINNOVA EMPRESARIAL S.A.S	\$22.222.222	Julio
HQS Latín América	900262879-5	AMAZONÍA GEN S.A.S	\$18.000.000	Julio
HQS Latín América	900262879-5	SANTA ANA CONSULTORES	\$22.222.222	Julio
HQS Latín América	900262879-5	NETWORK COMUNICACIONES S.A.S	\$20.000.000	Julio
APRENDIZAJE INTERACTIVO S.A.S	830070095-1	SOLUCIONES EN TECNOLOGÍA AUDIO Y VIDEO S.A.S	\$ 6.444.444	Julio

6. CONCLUSIONES

Hasta la fecha y de acuerdo con las actividades adelantadas por las partes: los diez (10) empresarios beneficiarios del vóucher de innovación, los 3 proveedores de servicios de innovación empresarial, y FUNDAPACÍFICO como operador, adelantaron en un 100% las acciones correspondientes a los trámites precontractuales, y posteriormente la suscripción de los contratos, la firma de las actas de inicio por las partes, así como el trámite de las respectivas pólizas de los contratos.

Para el mes de julio, de acuerdo con la información presentada por las partes, se evidencia un cumplimiento ponderado como se muestra a continuación:

PORCENTAJE PONDERADO - INFORMES MENSUALES PROVEEDORES DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN				
EMPRESA	PESO PONDERADO	MAYO	JUNIO	JULIO
AGROINDUSTRIAS S.A.S	10%	0%	10%	20%
AMAZONÍA GEN	10%	0%	30%	15%
ATA GUAVIARE	10%	0%	10%	20%
BRAND SOLUCIONES	10%	0%	30%	20%
CHORIZOS DON GILBERT	10%	0%	10%	20%
ECOINNOVA	10%	0%	30%	20%
EDWIN SNEIDER BELTRÁN	10%	0%	10%	20%
NETWORK COMUNICACIONES	10%	0%	30%	15%
SANTA ANA CONSULTORES	10%	0%	30%	20%
SOLUCIONES EN TECNOLOGÍA AUDIO Y VIDEO	10%	0%	3%	15%
		2,50%	19,30%	18%
		TOTAL	21,8%	40%