

PUBLICACIÓN PRELIMINAR RESULTADOS DE VIABILIDAD

CONVOCATORIA 616

SENAINNOVA Productividad para las Empresas

OBJETO DE LA INVITACIÓN: *Seleccionar propuestas para otorgarles recursos de cofinanciación de proyectos que conduzcan a la innovación, el desarrollo tecnológico o la sofisticación de sus procesos, productos o servicios, a través de la incorporación y/o transferencia de conocimientos y tecnologías, con miras a mejorar su productividad y competitividad.*

La Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A. FIDUCOLDEX, obrando como vocera y administradora del Fideicomiso **COLOMBIA PRODUCTIVA** y el **SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA** COMUNICAN que, de conformidad con lo establecido en el numeral 5.2 CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA, modificado mediante Adenda No. 4 de los Términos de Referencia del programa “*SENAINNOVA Productividad para las empresas*” – Convocatoria 616, procede a publicar los resultados PRELIMINARES de viabilidad.

I. Los requisitos establecidos para la convocatoria, numeral 6.2 ETAPA DE VIABILIDAD se relacionan a continuación:

Criterios de evaluación			Puntaje máximo	
Calidad y Pertinencia del proyecto	C1	Antecedentes: el proyecto demuestra conocimiento acerca del estado del producto y/o servicio y el grado de innovación y/o sofisticación del mismo.	5	40
	C2	Problemática: Se presenta de manera clara y detallada la problemática o necesidad a resolver a través del proyecto y esta corresponde a una brecha tecnológica de la entidad proponente o del sector al cual esta última pertenece.	5	
	C3	El proyecto demuestra coherencia entre el problema identificado y la solución planteada como objetivo general del proyecto. Así mismo, presenta de manera lógica la relación entre objetivos específicos, actividades e indicadores. (El proyecto se debe formular bajo la metodología del marco lógico). En este ítem se evaluará la coherencia y pertinencia de la metodología y el equipo de trabajo.	15	

Criterios de evaluación			Puntaje máximo	
	C4	Nivel de innovación, desarrollo tecnológico y/o sofisticación: el proyecto demuestra claramente la necesidad y el valor agregado del proceso, producto o servicio que se espera lograr. Responde adecuadamente a las preguntas planteadas en la justificación del proyecto (ítem 6 capítulo 4.1).	15	
Presupuesto	C5	El presupuesto: El proponente presenta de manera coherente la relación de insumos y rubros requeridos por cada producto.	10	10
Resultados e Impactos	C6	Se evidencia de manera clara cuales son los entregables e indicadores que permitirán el cumplimiento de los objetivos, los cuales contribuyen a resolver la problemática o necesidad identificada.	15	45
	C7	El proyecto permitirá mejorar la competitividad de la empresa y el sector al que pertenece con la innovación y/o sofisticación del bien o servicio resultado del proyecto de manera verificable, acorde con el sector, tamaño de la empresa y/o nivel de desarrollo de la misma.	20	
	C8	El proyecto presenta una propuesta de sostenibilidad viable y esta es coherente con las actividades, entregables y resultados del proyecto.	10	
Valores Agregados	C9	Transformación digital y cuarta revolución industrial: Se asignará puntaje adicional a proyectos que se enfoquen en las temáticas priorizados según el anexo 4	3	
	C10	Transformación digital y cuarta revolución industrial: Se asignará puntaje adicional a proyectos que se enfoquen en las temáticas priorizados según el anexo 4	2	

Las propuestas que se tuvieron en cuenta para la verificación de viabilidad fueron aquellas que resultaron elegibles una vez surtida la fase de Análisis de Elegibilidad.

II. Resultados Análisis Viabilidad

REGIÓN AMAZONÍA

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
26236	AMAZONAS	4,25	4,75	11,25	14,25	9,00	14,25	20,00	10,00	0,00	0,00	87,75	VIABLE	El proyecto demuestra conocimiento acerca del estado del producto/proceso y permite identificar su grado de innovación/ sofisticación, la problemática descrita es clara y posee una alta coherencia entre el objetivo general, los específicos y las actividades. Asimismo, es posible identificar cómo la propuesta difiere de otros productos existentes en el mercado y al mismo tiempo, aunque no tan alto, se reconoce un valor agregado. También, se evidencia de manera clara los entregables y cómo el proyecto permite mejorar la competitividad de la empresa. La propuesta de sostenibilidad presentada es viable. El proyecto no está inmerso dentro de la transformación digital y cuarta revolución industrial. En el presupuesto se percibe cierta debilidad en cuanto al rubro "gerente del proyecto" por considerarse no tan coherente en términos de cantidad. Asimismo, se menciona en los objetivos "panel sensorial" pero esto no se corrobora de manera explícita dentro de las actividades a desarrollar.
26385	PUTUMAYO	4,50	3,75	13,50	12,75	8,50	12,75	18,00	9,00	3,00	2,00	87,75	VIABLE	Se denota una propuesta bien estructura con un manejo apropiado del lenguaje y conocimiento del sector, apunta a solucionar una u oportuna (mercado), parcialmente definida, soportada en una oportuna argumentación cualitativa y cuantitativa describiendo una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos permitiendo visualizar la coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. Se puede evidenciar una estructura adecuada y lógica. Se evidencia un presupuesto detallado y coherente con las actividades y rubros requeridos. Los indicadores y resultados esperados del proyecto permiten entender la coherencia y entregables para cada una de las actividades. El proyecto permitiría mejorar la competitividad de la empresa, desde la generación de valor en los productos como en el personal que se beneficiaría con el mismo. El grado de coherencia es alto entre las actividades, como el medio (tareas y recursos) para alcanzar los entregables y los resultados, garantizando la propuesta de sostenibilidad.
26085	CAQUETA	4,75	4,00	12,75	11,25	9,00	11,25	16,00	7,50	3,00	2,00	81,50	VIABLE	Hay correlación entre las variables partiendo de los objetivos , presupuestos indicadores y resultados. La problemática presentada no es del todo coherente en razón a su detalle realizado con cara al sector, pudiéndose identificar más con respecto al proponente que en el fondo busca mayor productividad y rentabilidad. Los impactos adolecen de los soportes iniciales que pueden compararse y evaluarse al final con los logros (ejem: incremento de la rentabilidad 30%). El plan de sostenibilidad en el nivel financiero es preciso definir más claramente los indicadores. En general la propuesta es interesante por su innovación, sostenibilidad ambiental con miras a una buena competitividad y goza de un concepto positivo de viabilidad.
26028	CAQUETA	4,00	3,75	12,00	12,00	7,50	12,00	17,00	8,50	3,00	0,00	79,75	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio a desarrollar, se emplea un lenguaje superficial sobre la tecnología. La propuesta apunta a solucionar una problemática, parcialmente definida, soportada en una corta argumentación cualitativa y cuantitativa, se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. Se presenta una justificación parcial a la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación, se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin, se evidencia cómo la competitividad del sector se ve impactada por la mejora de la eficiencia operacional; sin embargo, la magnitud del impacto es media respecto a los impactos del proyecto
25763	CAQUETA	2,50	2,50	9,00	10,50	7,50	9,75	15,00	7,00	3,00	0,00	66,75	NO VIABLE	En términos generales pero concluyentes, el proyecto presente elementos como: falta de coherencia mostrada, la claridad en los diagnósticos hechos en su problemáticas, justificación y antecedentes, y porque, los objetivos y entregables no facilitan los propósitos al proyecto. La presentación del presupuesto es organizada, sin embargo al no tener clara las funciones y perfiles no se evidencia coherencia al respecto. Los rubros presentados están alineados a los términos de referencia de la convocatoria. La descripción que se hace de los indicadores no es clara tanto en su descripción como en la manera como se formula su algoritmo de cálculo, en razón a que si el propósito de la APP es educativo en prevención, no define claramente como dicha propuesta permite realizar los seguimientos a los jóvenes. Los productos también presentan esa debilidad
25973	GUAINIA	2,25	2,50	7,50	5,25	5,00	8,25	10,00	5,00	3,00	0,00	48,75	NO VIABLE	Aunque hay una relación entre el objetivo general y el problema, no es claro cuál es la relación de encadenamiento (si existe) entre el proponente y la empresa beneficiaria; para establecer así misma la lógica e integralidad de la intervención que se propone. Se visualiza en la página web del proponente en la actualidad se incluyen como oferta de servicio cinco rutas en el territorio de Guainía manteniendo el enfoque señalado en este proyecto, mientras que para el caso de la empresa presentada como beneficiaria se encuentra en la actualidad no se indica se presten servicio en dicho territorio. Este elemento faltante dentro de la argumentación no permite validar como objetivo una adecuada concordancia. Se refiere en la propuesta el objetivo apunta a la línea de Innovación, sofisticación y/o desarrollo de producto o servicios. De la información aportada, se puede establecer que lo propuesto en términos de innovación es de bajo grado o alcance teniendo en cuenta se trata de incorporaciones tecnológicas que ya se desarrollan a gran escala a nivel Nacional. Si bien la realización de videos haciendo uso de realidad virtual se constituye en algo innovador para el proponente y/o empresa beneficiaria respecto a su situación actual; en general existe amplia oferta de servicios al respecto. Por otro lado, llama la atención que dentro de la propuesta se expone como último fin el disponer tanto de los recorridos virtuales como de una estrategia de marketing, pero según lo expuesto, no se logra encadenar a un mejoramiento de un producto turístico ya validado y posicionado en el mercado; sin lo cual el uso de herramientas tecnológicas al servicio de las estrategias de comunicación queda en todo caso sin soporte técnico.

REGIÓN ANTIOQUIA Y EJE CAFETERO

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
26012	ANTIOQUIA	4,75	4,75	15,00	15,00	8,50	15,00	20,00	9,00	3,00	2,00	97,00	VIABLE	La propuesta está claramente estructurada, objetivos definidos, actividades , presupuestos correlacionados. Denota igualmente competitividad con impactos medibles y alcanzables. Sostenibilidad en los niveles institucional operativo ambiental y financiero. A Este último debe agregarse una estrategia comercial paralela entre las actividades de penetración de mercado, que hubiesen podido quedar más específicamente en la propuesta. Finalmente, el proyecto está alineado en relación con reducir la brecha tecnológica en el sector, mostrando con suficiencia la situación del contexto, el sector y la empresa.
25447	ANTIOQUIA	5,00	5,00	12,75	15,00	9,00	15,00	20,00	10,00	3,00	2,00	96,75	VIABLE	Es evidente el conocimiento del proponente sobre la solución descrita en la propuesta y, además, es clara la problemática encontrada, presentando cifras que soportan cómo tecnologías como IoT tienen un mercado más fuerte en otros países. Las actividades propuestas, desarrolladas por el equipo de trabajo, conducen al cumplimiento de los objetivos específicos y, por ende, al cumplimiento del objetivo general. Los resultados presentan indicadores verificables. El proyecto tiene un aporte directo en el plan de internacionalización de la entidad proponente.
25736	ANTIOQUIA	4,75	5,00	15,00	15,00	9,00	15,00	19,00	10,00	3,00	0,00	95,75	VIABLE	De acuerdo a lo esbozado en el proyecto por el proponente, se puede evidenciar que el proyecto, cuenta con análisis claros y objetivos, lo cual lleva a la propuesta a lograr el resultado esperado, beneficiando tecnológicamente al sector en el que la empresa se encuentra, además volviendo la empresa más competitiva, dado que muestra sostenibilidad tanto operativa como institucional, sus actividades son coherentes y claros con los componentes y características del servicio a desarrollar, y su metodología es concordante con los objetivos generales y específicos, encaminándose a lograr la solución de una necesidad de mejoramiento de frecuencias, y tiempos de respuesta como de información en tiempo real, con el uso de herramientas de analítica de datos, internet de las cosas y Big Data
25619	ANTIOQUIA	5,00	4,75	14,25	14,25	9,50	12,00	20,00	10,00	3,00	2,00	94,75	VIABLE	El proyecto pretende incorporar tecnologías que faciliten sus procesos de planeación y prestación del servicio de una de las líneas de la empresa que impacte principalmente mediante su sofisticación, dado el amplio impacto descrito en la propuesta se considera pertinente, con un buen grado de innovación y sofisticación. El proponente hace una descripción general de la solución propuesta y sus referentes internacionales, pero sin ahondar en las características de la tecnología o del modelo de negocio que emplea versus el propuesto. El presupuesto se estructura y asocia de forma adecuada con los resultados y productos, sin embargo, algunos recursos necesarios para alcanzar el objeto del proyecto no se relacionaron, como son: arrendamiento de equipos necesarios para las labores de diseño y desarrollo para uso del personal interno, pues el desarrollo de la herramienta se costeo como externo (pero no existe claridad al respecto), también, no se observó el uso de hosting para la herramienta, ni mano de obra no calificada para la instalación de los 300 sensores en el piloto de validación. Se hace una relación adecuada de resultados, indicadores, fuente de verificación y metas del proyecto, aunque se evidencia en pocos casos una estructuración poco clara, como por ejemplo: "Incremento de la habilidad para adaptarse a los cambios en la demanda de los clientes" que presenta un indicador orientado a "Porcentaje de procesos identificados para su automatización" y una meta de 100%, con unos productos asociados a informes de diagnóstico de proceso y otro con la definición de los requerimientos funcionales; otro resultado centrado en "Reducción de tiempos de respuesta" plantea como indicador "Porcentaje del número de procesos identificados" cuando debería estar enfocado en el % de la reducción y no en un número de procesos solamente identificados. Por lo anterior, se dificulta parcialmente evaluar el cumplimiento del avance y efectividad de los resultados. Sin embargo, los resultados y productos permiten validar el logro del objetivo.
26536	ANTIOQUIA	5,00	5,00	12,75	15,00	9,00	15,00	20,00	10,00	0,00	2,00	93,75	VIABLE	El proyecto atiende una problemática específica para el sector cacaotero de cara a los requisitos normativos establecidos a nivel europeo para el ingreso de productos. De manera puntual la última reglamentación define los niveles máximos de metales pesados (Cadmio) permisibles en el grano; de tal manera y siendo conscientes de la dimensión del problema en nuestros cultivos, se plantea como opción el desarrollo de una alternativa biológica a implementarse dentro de uno de los procesos unitarios de transformación y valor agregado. Lo pretendido contribuye a dar respuesta a una problemática del sector. Lo propuesto es diferencial dado que el Estado del Arte refiere que los recientes procesos de investigación están más concentrados en soluciones asociados directamente al manejo de suelos. Así mismo la solución a la que atiende el desarrollo del proyecto presenta menor impacto en componentes ambientales al tratarse de una tecnología más limpia. El proyecto presenta un costo adecuado y racional frente al alcance de lo pretendido, Maxime si se tiene en cuenta el nivel de experticia que se asocia a los miembros del equipo ejecutor. Por el alcance del proyecto, se considera lo recursos incluidos son lo necesarios para atender la necesidad de las diferentes actividades, encontrando acertado el incluir como aporte el uso de equipos con los que ya dispone el proponente y empresa beneficiaria. Aunque hay secuencialidad alrededor de las actividades planteadas, se considera que metodológicamente pudo haberse presentado más información.
26103	ANTIOQUIA	4,75	4,75	14,25	14,25	9,50	14,25	19,00	9,50	3,00	0,00	93,25	VIABLE	Se evidencia conocimiento del medio para el cual se va a desarrollar el producto. El problema es presentado de manera clara, es evidente, real y ampliamente justificado. El presupuesto es coherente con la solución propuesta, así como con los objetivos y desarrollo del proyecto. Los entregables son claros, están directamente vinculados con los objetivos específicos, permitiendo ver así el logro de los mismos. El proyecto ofrece a la empresa una ventaja competitiva, así como a otras empresas a las que deseen vender esta solución. La propuesta de sostenibilidad apunta a generación de empleo, actualización y expansión.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
25983	RISARALDA	4,50	4,50	13,50	15,00	9,50	12,75	19,00	9,00	3,00	2,00	92,75	VIABLE	La empresa propone el desarrollo de un nuevo producto dentro de su portafolio de servicios, el cual consiste en una plataforma E-learning que permite a los usuarios acceder a diferentes tipos de cursos a través de una interfaz dinámica, intuitiva, escalable, con diseño responsive y en versión móvil, que aplicará modelos de inteligencia artificial y herramientas propias de los sistemas de gestión de aprendizaje. En cuanto a las fortalezas del proyecto podemos verificar un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo sobre el producto. Se denota una apropiada relación entre el problema y el objetivo general, sin embargo se observa un bajo detalle de los procesos necesarios para la completa realización y el alcance de la meta es decir se evidencia una baja articulación entre el objetivo general y los objetivos específicos. Se permite visualizar de manera moderada coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. En cuanto al equipo de trabajo: se evidencia una adecuada selección de perfiles, algunos definidos y otros por definir, (en cantidad y experticia); igualmente está claro el rol de manera metodológica y las responsabilidades de los perfiles. Se evidencia la sostenibilidad en al menos dos niveles. Muestra parcialmente los cambios esperados en el proponente, en el sector o en el mercado, al cerrar la brecha, el problema, la necesidad o aprovechando la oportunidad, y plantea la generación o mantenimiento de los empleos. Se evidencia baja articulación entre las actividades y los impactos asociados a la ejecución del proyecto en cuanto al entorno y más enfocado a nivel institucional, sin embargo la metodología establecida permite soportar documentalmente la propuesta de sostenibilidad.
26337	QUINDIO	5,00	4,50	14,25	15,00	8,50	15,00	17,00	10,00	3,00	0,00	92,25	VIABLE	La propuesta es pertinente con el marco de la convocatoria, haciendo parte de las líneas temáticas priorizadas. La propuesta muestra un conocimiento detallado y técnico del proceso a sofisticar, haciendo un análisis tanto del estado actual del proceso, como de las tecnologías a implementar en el proyecto. Se muestra claramente la brecha tecnológica a atender. Demuestra una total coherencia entre el problema identificado, el objetivo general, objetivos específicos y el cronograma del proyecto. Así mismo demuestra una secuencia lógica tanto entre las actividades, productos, resultados y objetivos, como entre recursos, indicadores y actividades. Se describe con precisión las características tanto del proceso a mejorar como del desarrollo que se llevará a cabo con el proyecto. Se abarca la problemática con precisión para la empresa, el sector y como el proyecto representa un cierre en la brecha tecnológica. Se observa claramente que el desarrollo del software se realizará con un equipo suficiente y calificado, mas no se observan, por ejemplo, gastos relacionados con el alojamiento de la plataforma durante la realización del proyecto. El proyecto presenta una propuesta de sostenibilidad congruente y detallada donde desde la sostenibilidad para el personal de la empresa alineado a su planeación estratégica.
25968	RISARALDA	5,00	4,75	13,50	13,50	9,50	12,75	19,00	9,00	3,00	2,00	92,00	VIABLE	Se evidencia un conocimiento técnico muy especializado, que denota alto grado de experticia en la temática (IoT) y el sector (Acueductos). El proyecto presenta claridad en la estructuración del mismo, demostrando coherencia entre la problemática presente en el sector y el objetivo general que se pretende alcanzar. Así mismo, la formulación bajo la metodología de marco lógico sustenta la pertinencia de la ejecución del proyecto. La presentación del presupuesto es entendible, clara, medible, coherente con la estructuración de los productos derivados de los resultados y están en concordancia con los precios del mercado. Se evidencia una mejora en la competitividad de la empresa, soportada por unos impactos descritos claros, cuantificables y verificables. Se garantiza la sostenibilidad del proyecto demostrando amplia experiencia en el mercado, además de contratación de nuevo personal y mantenimiento del actual.
26025	RISARALDA	5,00	5,00	12,00	14,25	9,00	13,50	20,00	10,00	3,00	0,00	91,75	VIABLE	El proyecto demuestra dominio y conocimiento mediante el uso de un lenguaje técnico sobre los cambios de hábitos alimenticios, la población que sufre de la enfermedad celiaca (intolerancia al consumo de productos con contenidos de gluten) y la población con sensibilidad al gluten (NCGS), para lo que el proponente establece con claridad el grado de sofisticación y mejora tecnológica a implementar dentro de su proceso productivo para la obtención del nuevo producto. Sin embargo, la propuesta no realiza un análisis cualitativo de sus competidores.
26293	RISARALDA	4,25	4,50	14,25	15,00	9,00	14,25	18,00	9,50	3,00	0,00	91,75	VIABLE	La propuesta parte del conocimiento del sector, de la experiencia en la creación de herramientas similares y la contribución de un equipo humano interdisciplinario con capacidad para desarrollar una metodología para el cierre de la brecha tecnológica descrita. El Sistema de Planificación de Recursos de la Empresa propuesto resulta apropiado para el fortalecimiento de la empresa, en coherencia con la problemática planteada; y es susceptible de ser replicado en otras entidades del sector con el aprovechamiento del manual metodológico, definido como resultado del proyecto, y la transferencia al SENA.
26316	RISARALDA	4,50	4,75	12,00	14,25	9,00	14,25	19,00	8,50	3,00	2,00	91,25	VIABLE	El proyecto plantea la creación de una aplicación soportada en realidad aumentada para incentivar el desarrollo motor en niños. El proyecto tiene un alto nivel de detalle que permite evidenciar la coherencia entre el problema, los objetivos y la solución propuesta. La sostenibilidad del proyecto está soportada en cargos a la operación y generación del calzado, afectando mínimamente el valor final del calzado, lo cual hace competitivo al producto, pues podrá generar valor agregado con una solución novedosa en un mercado potencial.
25716	ANTIOQUIA	4,75	4,75	13,50	15,00	10,00	12,00	20,00	8,00	3,00	0,00	91,00	VIABLE	La propuesta presentada tiene una correcta estructuración de cada uno de los componentes solicitados, destacándose una descripción pormenorizada de la solución, expresada desde lo cualitativo, así como una comprensión de sus sustitutos y de algunas de las barreras del mercado. Sin embargo, presentan vacíos en algunos de sus entregables, y las estrategias de sostenibilidad se centran en la adopción de la solución por parte del mercado, supuesto que en caso de no presentarse afectará dramáticamente el desarrollo del proyecto, dado que no se cuenta con una identificación y plan de respuesta al mismo.
26453	ANTIOQUIA	4,75	4,75	12,75	14,25	10,00	13,50	19,00	9,00	3,00	0,00	91,00	VIABLE	Se presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo y especializado sobre el producto a desarrollar, proporcionando una total claridad del mismo en la propuesta, así como una identificación clara sobre la brecha tecnológica a atender, se enfoca en una problemática combinada, con una argumentación cualitativa y cuantitativa suficiente, existe una adecuada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, evidenciando una total coherencia y concordancia entre estos planteamientos, el proyecto justifica amplia y adecuadamente la solución propuesta y lo que se espera de ella, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación. En cuanto al equipo de trabajo, si bien se encuentra relacionado y es coherente, faltó mayor nivel de detalle en su desarrollo.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
26180	ANTIOQUIA	4,75	4,50	12,75	14,25	8,00	14,25	18,00	9,00	3,00	2,00	90,50	VIABLE	<p>El proyecto presenta características, técnica y financiera, lo cual permite tener una sostenibilidad económica y ambiental a mediano plazo, en la medida que la empresa mejore su cultura organizacional y siga incorporando a sus áreas, procesos de innovación y sofisticación en los productos y servicios. Se muestra una adecuada relación entre el problema y los objetivos y la metodología que permitirá el logro de estos. El personal propuesto denota experiencia en la solución propuesta. Dentro de la propuesta se evidencia adecuadamente la innovación y sofisticación que se busca con la solución, la cual podría contribuir de buena manera a la empresa, al sector y con grandes beneficios para el mercado y el consumidor final. Al revisar el proyecto en su integralidad, se encontraron las siguientes fortalezas: -El proyecto presenta indicadores de medición bien estructurados que permiten establecer los impactos del proyecto. -Los riesgos presentados, están bien elaborados y corresponden a la realidad del proyecto. Así mismo, se encontraron las siguientes debilidades como son: -La redacción utilizada en el objetivo general y el objetivo específico 3, es deficiente. -El proyecto presenta problemas de ortografía al omitir las tildes de algunas palabras. El proyecto presenta una propuesta de sostenibilidad viable y esta es coherente con las actividades; aunque se muestran indicadores que permitan identificar el impacto de la solución, es probable que ese impacto no se vea reflejado en el tiempo de duración del proyecto.</p>
25800	RISARALDA	5,00	5,00	12,00	14,25	9,00	12,75	20,00	7,50	3,00	2,00	90,50	VIABLE	<p>El análisis tecnológico del entorno del proyecto es completo permitiendo establecer con claridad el grado de innovación y sofisticación del proceso presentando técnicamente el estado actual del proceso productivo con referencia a la experiencia empresarial ejecutada previamente a la presente propuesta. La propuesta ataca una problemática cerrando una brecha tecnológica con la solución a desarrollar. Soporta con cifras y datos claros la criticidad del problema la cual se enfoca específicamente en la empresa proponente con una orientación directa al mercado. El planteamiento de la Matriz de Marco Lógico es coherente y demuestra concordancia entre el problema planteado, los objetivos propuestos y el tiempo para su desarrollo, siendo claro el alcance del proyecto soportado metodológicamente la forma como se lograrán los resultados, el propósito y el fin del proyecto. Los demás perfiles son acordes al rol y responsabilidades. El proyecto justifica con consistencia la solución propuesta y lo que se espera de ella en especial la agregación de valor en el proceso productivo, presentando con claridad y pertinencia la situación actual de la empresa y el sector, las características de la solución tecnológica, la mejora de la productividad y competitividad y el impacto para los clientes finales. Presenta razonabilidad en los valores de los costos en el presupuesto expuesto para cada una de las actividades de acuerdo con precios adecuados del mercado contemplado rubros asociados al alcance de los TDR de la convocatoria. Se explican con claridad los parámetros a medir sobre los cuales se desarrollará la solución tecnológica propuesta, no tanto el detalle en la forma como se ejecutará el proceso de construcción de esta, sin embargo, es clara la magnitud de los entregables y las fuentes de verificación propuestas. El logro funcional de los entregables generará un alto grado de efectividad para la empresa de acuerdo con cada entregable. Los impactos que se logran son medibles, cuantificables, verificables y alcanzables con la implementación de la solución tecnológica a desarrollar y están ligados directamente con la mejora de la productividad y competitividad de la empresa en específico con las metas de costos y producción generando cambios económicos importantes en la empresa que la potencialicen a un crecimiento y sostenibilidad en el mediano plazo lo que hará de la actividad productiva desarrollada más rentable. Se establece principalmente sostenibilidad desde el punto de vista económico al ser más costo/eficiente el proceso productivo permitiendo conservar e incluso aumentar la planta de personal. Sin embargo, no los cuantifica con especificidad en empleos ni costos. Hay un alto grado de coherencia entre las actividades propuestas, el medio para su ejecución y los entregables y resultados finales. Explica el desarrollo de la temática Internet de las cosas, Inteligencia artificial, Automatización y Robótica mencionada en la plataforma. Manifiesta tener vocación exportadora siendo principal mercado de la empresa. Se debe presentar listado detallado agrupado y descripción de los ítems individuales en insumos y materiales e inversiones en planta a realizar y presentar el perfil del Tecnólogo Electrónico que estará por 8 meses y completar el perfil del ingeniero desarrollador</p>
25529	QUINDIO	4,75	4,75	13,50	14,25	8,50	13,50	19,00	9,00	3,00	0,00	90,25	VIABLE	<p>EL proponente demuestra de manera clara el conocimiento técnico acerca del producto su estado actual y su estado a futuro comparado con otros departamentos del país. La problemática es descrita de manera clara, logra evidenciarse la necesidad y hay correspondencia con lo relacionado a cierre de brechas tecnológicas tanto para la empresa como para el sector de inspecciones de redes en el departamento. Hay una orientación directa a la prestación de un servicio innovador en el mercado respecto a la forma mecánica como se realiza actualmente.</p> <p>La MML presenta una estructura lógica y coherente entre los objetivos específicos y el objetivo general, entre el problema, los objetivos y la solución planteada, hay evidencias de que con la metodología se pueden obtener los resultados esperados, sin embargo en este punto y para dar mayor contexto a las mejoras en productividad falto incluir validación del prototipo. El personal incluido es idóneo tanto en el tema cartográfico y de análisis de los datos como en el desarrollo del software y hardware. El presupuesto es adecuado y coherente con el cronograma planteado pero puede inducir a apreciaciones erróneas en cuanto al valor de los equipos incorporados porque hay mucha variación en los precios del mercado relacionado con las condiciones finales del servicio. Los rubros corresponden a los componentes asociados y están relacionados con el alcance y los entregables. El proyecto se justifica conforme la necesidad planteada, el nivel de innovación que se procura es atinente y genera valor agregado en un mercado con una necesidad identificada y sin una oferta capaz de cubrirlo. Los entregables son correspondientes con la solución planteada y los resultados esperados permiten alcanzar el propósito de la solución. Los indicadores muestran una mejora en la competitividad de la empresa al incorporar un servicio a nivel de otros departamentos lo que permite ampliar la oferta de la empresa. El proponente presenta un plan claro de sostenibilidad y apropiación por los miembros de la organización, tiene claridad sobre los costos del proyecto en su implementación y en el tiempo (no obstante hay diferencias en la proyección de costos de mano de obra respecto a lo invertido en el proyecto).</p>

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
25618	RISARALDA	4,00	4,50	14,25	13,50	8,50	14,25	19,00	9,00	3,00	0,00	90,00	VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio a desarrollar, se emplea un lenguaje superficial sobre la tecnología. La propuesta apunta a solucionar una problemática, parcialmente definida, soportada en una corta argumentación cualitativa y cuantitativa, se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. Se presenta una justificación parcial a la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación, se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin, se evidencia cómo la competitividad del sector se ve impactada por la mejora de la eficiencia operacional; sin embargo, la magnitud del impacto es media respecto a los impactos del proyecto.
26475	ANTIOQUIA	4,75	4,50	13,50	14,25	9,00	13,50	18,00	9,00	3,00	0,00	89,50	VIABLE	Está planteado de manera clara y permite identificar la brecha y la solución, representando un riesgo bajo para el cierre financiero; sin embargo, un resultado no presenta recursos asociados, lo cual genera un elevado nivel de incertidumbre con respecto a su logro. Las fuentes de verificación, aunque adecuadas son insuficientes para validar la calidad de los productos y resultados en algunos entregables, permitiendo sólo una evaluación básica de los resultados, el valor agregado es representativo y genera una ventaja competitiva. En cuanto a los resultados, son claros pero no suficientes con respecto a los entregables planteados del proyecto.
26498	ANTIOQUIA	5,00	4,50	13,50	15,00	6,50	15,00	20,00	10,00	0,00	0,00	89,50	VIABLE	La propuesta presentada parte de importantes avances que tiene la empresa en el desarrollo de un prototipo, que cuenta con una patente modelo concedida a la empresa. A pesar de tener algunas debilidades en la construcción de la Matriz de Marco Lógico, la propuesta cuenta con una estructura coherente, a través de la cual se puede establecer la relación que se presenta entre el problema propuesto y los objetivos planteados para su solución. El proyecto permitirá mejorar la competitividad de la empresa a través del desarrollo de una nueva línea de negocio. Asimismo, puede contribuir a incrementar la competitividad de ambos en el ámbito nacional, el sector manufacturero de electrodomésticos y del café. Adicionalmente, se presenta una propuesta clara y viable, con sostenibilidad a nivel financiero y de generación de ingresos. Igualmente, hace aportes en la disminución de residuos generados por la actividad. Los entregables intermedio y finales, relacionados son claros y puede hacerse un seguimiento fácil a los indicadores asociados a los objetivos. Debe mejorar el presupuesto que se aporta, debido a que se refieren partidas globales, que no permiten establecer con detalle el contenido de inversiones y/o gastos asociadas a estas.
26083	QUINDIO	4,50	3,25	13,50	14,25	8,50	10,50	20,00	10,00	3,00	2,00	89,50	VIABLE	La propuesta presentada se orienta al desarrollo de un sistema que permita la automatización del proceso de transformación industrial del café. La automatización genera una mejora significativa en la calidad del servicio de comercialización, al reducir los tiempos de producción y aumentar la oportunidad en la respuesta a los clientes. Adicionalmente, le permitirá a la empresa aumentar su participación en el mercado, al poder producir de forma óptima, lo que incluso facilita el acceso a mercados externos. La construcción lógica del proyecto presenta vacíos. A pesar de lo anterior, la información que se aporta identifica con claridad la problemática y las alternativas propuestas para su solución, al igual que la estructura del proyecto. El proyecto se enfoca en la solución de una necesidad del proceso, que adicionalmente abre, a la empresa, oportunidades de mercado. El planteamiento es claro, pese a que no se aporten cifras que expongan la magnitud del problema.
26100	ANTIOQUIA	4,25	3,75	13,50	12,75	10,00	13,50	18,00	8,50	3,00	2,00	89,25	VIABLE	Se presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo sobre el producto o servicio a desarrollar, proporcionando claridad del mismo en la propuesta, así como una identificación clara sobre la brecha tecnológica a atender. Presenta un análisis tecnológico del entorno completo que permite establecer con claridad el grado de innovación y sofisticación del producto o servicio o proceso a desarrollar. El proyecto justifica oportunamente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del producto o servicio, en función del nivel de innovación (proceso para alcanzar el fin) y del grado de sofisticación (valor agregado generado por la innovación). Para sofisticación y/o desarrollo de productos o servicios: El proponente define las características del producto y servicio, sustitutos del producto o servicio, valor agregado, sin embargo se observa un recurso de información medio alto en cuanto a la metodología a utilizar en la mejora de la competitividad y el cierre de brechas tecnológicas del sector. Se evidencia cómo la competitividad de la empresa o del sector se ve impactada por la mejora de la productividad o la eficiencia operacional; la magnitud del impacto es media con relación a los entregables del proyecto. Las mejoras propuestas o impactos benefician directamente al proponente del proyecto e indirectamente al sector al que pertenece o al mercado. El valor agregado resultante del proyecto a nivel de proceso, modelo de negocio, producto y servicio es oportuno, permitiendo inicialmente el mantenimiento de la oferta de la empresa en su mercado objetivo con por lo menos una ventaja competitiva respecto al sector o al mercado. Los impactos propuestos registran medios de verificación claros, sin embargo, su alcance se encuentra en un horizonte a mediano plazo que solo facilitará la medición de estos al cierre del proyecto.
26179	ANTIOQUIA	4,50	4,00	13,50	13,50	9,00	12,75	18,00	9,00	3,00	2,00	89,25	VIABLE	Se presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo y especializado sobre el producto/servicio a desarrollar, proporcionando una total claridad del mismo en la propuesta, así como una identificación clara sobre la brecha tecnológica a atender. Presenta un análisis tecnológico del entorno bastante completo, que permite establecer con claridad el grado de innovación y/o sofisticación del producto/servicio o proceso a desarrollarse muestra una adecuada relación entre el problema y los objetivos y la metodología que permitirá el logro de estos. El personal propuesto denota experticia en la solución propuesta. Dentro de la propuesta se evidencia adecuadamente la innovación y sofisticación que se busca con la solución, la cual podría contribuir de buena manera a la empresa, al sector y con grandes beneficios para el mercado y el consumidor final. El proyecto presenta una propuesta de sostenibilidad viable y esta es coherente con las actividades; aunque se muestran indicadores que permitan identificar el impacto de la solución, es probable que ese impacto no se vea reflejado en el tiempo de duración del proyecto.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
26149	ANTIOQUIA	5,00	5,00	13,50	15,00	8,00	13,50	19,00	5,00	3,00	2,00	89,00	VIABLE	El proyecto presenta un abordaje adecuado en cuanto a alcance, estado y detalle de las tecnologías, lo que evidencia el grado de sofisticación del mismo y cómo este es soportado en el ámbito del planteamiento de problema y la justificación, con información relevante. Existe una adecuada relación entre los elementos técnicos, sin embargo, algunos indicadores no se relacionan directamente con el resultado. A nivel presupuestal emplean solo 3 rubros financiables, pero no hacen un detalle adecuado del personal.
25485	CALDAS	3,75	3,50	12,75	13,50	9,00	13,50	19,00	8,50	3,00	2,00	88,50	VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio a desarrollar, se emplea un lenguaje superficial sobre la tecnología. La propuesta apunta a solucionar una problemática, parcialmente definida, soportada en una corta argumentación cualitativa y cuantitativa, se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. Se presenta una justificación parcial a la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación, se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin, se evidencia cómo la competitividad del sector se ve impactada por la mejora de la eficiencia operacional; sin embargo, la magnitud del impacto es media respecto a los impactos del proyecto.
25842	CALDAS	5,00	5,00	14,25	15,00	6,50	12,00	20,00	5,50	3,00	2,00	88,25	VIABLE	El proyecto contempla el desarrollo de una plataforma de realidad virtual y analítica de datos para el sector de las pequeñas y medianas constructoras enfocados en las ferias virtuales, la empresa tiene conocimiento del tema; no obstante, el proyecto tiene poco sustento cuantitativo. La MML presenta relación entre el problema, el objetivo general y los objetivos específicos; sin embargo, los resultados no se relacionan con estas y las fuentes de verificación son insuficientes. Los impactos tienen relación con las mejoras a nivel de competitividad y productividad que espera la empresa con el desarrollo de la plataforma. El producto presenta diferenciación con lo que existe actualmente en el mercado al incorporar las predicciones a las preferencias de los clientes. El presupuesto de mano de obra según la responsabilidad descrita está acorde al mercado pero al no incluir descripción del perfil no se sabe la idoneidad del personal y si lo que devengan está en función del título y la experiencia. La sostenibilidad se garantiza con el mantenimiento de los puestos de trabajo surgidos con el proyecto, la cobertura de los costos de mantenimiento con la demanda del proyecto y a nivel ambiental con la reducción de consumos energéticos que se hacen en las salas físicas de venta, sin embargo no se consideró la aceptación de la plataforma con el cliente final y si este está disponible a adquirirla lo que genera incertidumbre si el proyecto puede ser sostenible en el tiempo.
25701	CALDAS	4,17	4,17	13,50	13,50	9,67	13,00	18,00	9,00	3,00	0,00	88,00	VIABLE	El proponente presenta una sofisticación de un servicio de gestión mediante la incorporación de tecnologías emergentes que permitan el mejoramiento de la competitividad y productividad de la empresa. La propuesta contiene un planteamiento medio, lo que permite evidenciar el conocimiento sobre el producto/servicio o proceso a mejorar o desarrollar; no obstante, se evidencia conceptos básicos en cuanto a profundidad del lenguaje técnico adecuado o la utilización del mismo con relación a la tecnología. Presenta un análisis del entorno tecnológico tal que permite observar el grado de innovación y/o sofisticación (diferenciación vs el mercado) del producto/servicio o proceso a desarrollar; no obstante, dicho análisis medianamente oportuno con respecto al alcance de la propuesta. El proyecto justifica oportunamente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del producto o servicio, en función del nivel de innovación (proceso para alcanzar el fin) y del grado de sofisticación (valor agregado generado por la innovación). Para sofisticación y/o desarrollo de productos o servicios: Define con claridad al menos dos de los siguientes aspectos: características del producto o servicio, sustitutos del producto o servicio, valor agregado, sin embargo se observa poca información acerca de la metodología a utilizar en la mejora de la competitividad y el cierre de brechas tecnológicas del sector. Se evidencia cómo la competitividad de la empresa o del sector se ve impactada por la mejora de la productividad o la eficiencia operacional. Sin embargo no se evidencia de manera clara la información que indique que el proyecto en cuanto a impactos tenga un efecto en su entorno en términos de beneficios hacia el sector ya sea económico o social, puesto que en la información presentada en el SIGP en cuanto a impactos la tendencia es hacia los procesos internos. El valor agregado resultante del proyecto a nivel de producto o servicio es inicial, permitiendo sólo el mantenimiento de la oferta de la empresa en su mercado objetivo con una mínima ventaja competitiva respecto al sector o al mercado. El alcance expresado en los objetivos del proyecto se soporta metodológicamente de forma estructurada, se observa que el proyecto presenta beneficio acortando la brecha tecnológica de manera más institucional y asociado a sus procesos internos.
26207	RISARALDA	4,50	4,25	12,00	14,25	10,00	12,75	18,00	7,00	3,00	2,00	87,75	VIABLE	El proyecto demuestra conocimiento y experiencia con relación al producto base a ser mejorado. Se presenta con claridad la necesidad adicional a resolver con la integración de un módulo adicional al producto ERP de la empresa. Existe coherencia entre la problemática identificada y las tareas propuestas para su solución, existe una lógica entre las actividades y las tareas propuestas. Sin embargo, los indicadores de avance y métricas de medición del avance del proyecto están en su mayoría en el producto final y no en hitos intermedios. El presupuesto es coherente y alineada con las actividades requeridas según propuesta de la empresa. El proyecto colocaría a la empresa en una posición de mayor competitividad con relación a sus competidores. La propuesta de sostenibilidad presentada por el proyecto se enfoca en los costos de infraestructura operativa a nivel puramente técnico, pero olvida el proponente los costos de personal, mantenimiento, codificación, mejoras y evoluciones propias de un componente importante de Software y como los costeara.
25422	ANTIOQUIA	3,00	3,00	13,50	13,50	10,00	13,50	17,00	9,00	3,00	2,00	87,50	VIABLE	Se muestra una descripción clara de la problemática, aunque basada más en descripciones cualitativas que cuantitativas, se identifica una oportunidad clara para la empresa, aunque no hay coherencia de los objetivos específicos para llegar al cumplimiento del objetivo general, se presentan descripciones de rubros diferentes a los definidos en los términos de referencia, se asocia la propuesta a una de las temáticas priorizadas

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
25890	ANTIOQUIA	3,50	4,50	14,25	12,00	10,00	14,25	19,00	7,00	3,00	0,00	87,50	VIABLE	Las principales fortalezas del proyecto es que busca llevar a cabo un desarrollo tecnológico que aumentará la propuesta de valor del portafolio de productos ofrecidos por la empresa, propuesta que busca aportar a una necesidad de un sector plenamente identificado como el sector salud. También, se resalta dentro de las fortalezas la coherencia entre la metodología, los objetivos planteados y los productos, así como los avances previos realizados en el desarrollo tecnológico lo que podría garantizar eficiencia en la ejecución y viabilidad del proyecto. Dentro de las debilidades se resalta que no es claro cómo se encuentra el producto frente a otros desarrollos tecnológicos similares en el mercado.
26060	ANTIOQUIA	4,50	2,75	10,50	13,50	9,50	14,25	20,00	9,50	3,00	0,00	87,50	VIABLE	La propuesta parte de la experiencia de la empresa, en el manejo de vehículos de baja y cero contaminaciones en el transporte de carga en el territorio nacional. Si bien no se establece claramente el problema, la relación entre causas y objetivos propuestos es coherente. El proyecto presenta todos los rubros con uso adecuado al objeto asociado a la descripción o al alcance del mismo según los TDR. La propuesta apunta por tanto a la introducción de un factor de competitividad que además favorece el medio ambiente y el fácil acceso, por el uso de bicicletas eléctricas. La propuesta de sostenibilidad está sustentada en la mayor competitividad que representa la innovación para la empresa, en una nueva realidad post-covid2019, que favorece que el e-commerce con un consecuente incremento de requerimiento del transporte de carga urbana. Esto motivará mayores exigencias de las entidades ambientales que a su vez favorecerá la operación de los vehículos eléctricos de la empresa.
26524	CALDAS	4,00	4,50	12,00	13,50	6,50	13,50	19,00	9,50	3,00	2,00	87,50	VIABLE	El proyecto respuesta a la aplicación de diversas tecnologías conectadas por medio de IoT que responde a una necesidad claramente establecida denotando una pertinencia adecuada. Sin embargo, no delimita el alcance en cuanto potencial de usuarios o clientes de la empresa ni el alcance geográfico del mismo. Respecto a la calidad del proyecto, se observa un detalle claro de objetivos, resultados, productos y actividades, aunque plantea una gran cantidad tanto de objetivos, como de productos, como de actividades que incrementan el riesgo técnico asociado a la operatividad del proyecto. A nivel presupuestal se encuentra recargado el rubro de personal técnico especializado y se omiten recursos necesarios para el logro del proyecto como equipos para el desarrollo de las herramientas, software de diseño y desarrollo, el hosting y dominio, así como los servicios de módem para la transferencia de datos, y los viáticos y pasajes del personal para el desarrollo del proyecto necesarios para las pruebas de validación con productores. Los resultados e impactos son relevantes y permiten establecer la factibilidad técnica del objeto que se persigue. El grado de sofisticación del producto o servicio es importante y que genera un valor agregado en beneficio del sector productivo y en la competitividad de la empresa. Se plantean impactos asociados a la mejora de la productividad y eficiencia de las labores culturales, así como den beneficio de la transferencia tecnológica al SENA.
26341	ANTIOQUIA	4,50	4,50	12,00	13,50	8,50	11,25	19,00	9,00	3,00	2,00	87,25	VIABLE	Se presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo sobre el producto o servicio a desarrollar, proporcionando claridad del mismo en la propuesta, así como una identificación clara sobre la brecha tecnológica a atender. Presenta un análisis tecnológico del entorno completo que permite establecer con claridad el grado de innovación y sofisticación del producto o servicio o proceso a desarrollar. El proyecto justifica oportunamente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del producto o servicio, en función del nivel de innovación (proceso para alcanzar el fin) y del grado de sofisticación (valor agregado generado por la innovación). Para sofisticación y/o desarrollo de productos o servicios: El proponente define las características del producto y servicio, sustitutos del producto o servicio, valor agregado, sin embargo se observa un recurso de información medio alto en cuanto a la metodología a utilizar en la mejora de la competitividad y el cierre de brechas tecnológicas del sector. Se evidencia la calidad en los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Las fuentes de verificación son apropiadas para la validación completa de los resultados propuestos. Los indicadores planteados permiten evaluar de forma básica el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. Se puede definir un grado oportuno de efectividad en la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores, estableciendo con ello la solución a la problemática que generó el proyecto.
25858	CALDAS	4,25	5,00	12,00	13,50	10,00	12,00	19,00	8,50	3,00	0,00	87,25	VIABLE	El proyecto presenta una necesidad marcada a nivel nacional que se relaciona con la necesidad de monitorear la calidad de aire para cumplir con los objetivos del plan de desarrollo y con la falta de servicios tecnológicos para su medición en el país. Los objetivos y metodología planteada permiten lograr el alcance del proyecto, los recursos utilizados para el logro de cada resultado son coherentes y se observa un alto impacto en el mercado objetivo. No obstante, no se analizan otros mercados alternativos además de las corporaciones ambientales, como los gremios y las grandes empresas (aun cuando se mencionan en el planteamiento del problema), lo cual genera un cierto grado de incertidumbre en cuanto al desarrollo de la propuesta; por otra parte, la forma de presentar los resultados en línea al cliente final no se plasmó como entregable (desarrollo de App o página web).
25711	ANTIOQUIA	4,75	4,00	13,50	11,25	9,00	13,50	19,00	9,00	3,00	0,00	87,00	VIABLE	La descripción de la problemática articula con el objetivo general y los específicos; en el planteamiento de productos intermedios y finales se enmarcan en la metodología de marco lógico que permite evidenciar una estructura clara, adecuada y lógica permitiendo el avance en la ejecución y la validación de entregables en la evaluación; el proyecto brinda sostenibilidad del proyecto y cumple con las exigencias de la convocatoria; el resultado de la calificación se ve afectado por debilidades en referencia a que no se logra visualizar los tipos de productos existentes en el mercado que puedan ser considerados sustitutos.
25764	ANTIOQUIA	4,50	4,75	13,50	12,00	9,00	11,25	18,00	9,00	3,00	2,00	87,00	VIABLE	Se presenta un proyecto que justifica amplia y adecuadamente la solución propuesta y lo que se espera de ella, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación, claridad y pertinencia las características del servicio, sustitutos del servicio, valor agregado, mejora de la competitividad, cierre de brechas tecnológicas del sector. Para desarrollo de procesos: Presenta con precisión, claridad y pertinencia la situación actual de la empresa en el sector, características actuales del proceso a de la competitividad, impacto en los clientes finales del bien o servicio, cierre de brechas tecnológicas del sector. Se evidencia un grado bajo de coherencia entre las actividades, como el medio (tareas y recursos) para alcanzar los entregables y los resultados, lo que soporta parcialmente la propuesta de sostenibilidad.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
25646	CALDAS	4,33	4,50	13,50	13,50	7,00	12,00	18,00	9,00	3,00	2,00	86,83	VIABLE	El proyecto presentado busca implementar la producción en Colombia tableros aglomerados con certificación (CARB ASTM Fase II /TSCA Título VI) aptos para exportación como materia transformada, esto con el fin de suplir las necesidades de los productores locales de madera y estos no tengan la necesidad de importarlos. Además, muestra coherencia en el presupuesto y cronograma de ejecución siendo determinante para el logro de los objetivos propuestos. Aunque en algunos casos los indicadores permiten medir de manera clara y certera el objetivo planteado, existen algunos indicadores que pueden presentar dificultades a la hora de su medición y por ende determinar el cumplimiento de los objetivos. En cuanto a la temática se puede establecer que se encuentra enmarcado en el anexo 4 Big Data y Analítica de Datos.
26288	ANTIOQUIA	3,75	4,00	12,75	12,75	8,50	12,00	18,00	10,00	3,00	2,00	86,75	VIABLE	El proyecto presenta una solución tecnológica en un área de conocimiento manejada y dominada por la empresa. La problemática presentada está presentada en condiciones cualitativas. Es difícil medir y cuantificar la necesidad a resolver sin datos de mercado. La problemática presentada y la dinámica de propuesta de solución están alineadas. Los indicadores de seguimiento y las actividades sin embargo se enfocan en su mayoría en investigaciones exploratorias y estudios de tecnologías más no en el desarrollo de la misma. No hay una explicación clara de las características del producto. Si bien se presenta una serie constante de beneficios cualitativos, es necesario poder contar con datos duros que permitan evaluar las condiciones de mercado. El presupuesto tiene lógica de acuerdo con el uso de insumos y resultados. Excepto en el componente de lanzamiento donde no es posible determinar si el valor es alto o bajo. Se mejora la competitividad de la empresa de forma diferencial al tener una herramienta única en su sector. La propuesta de sostenibilidad del proyecto considera diferentes costos y fuentes de ingresos. Así mismo reconoce el proyecto los esfuerzos a futuro para poder continuar con los empleos generados.
26208	CALDAS	5,00	4,50	12,75	12,00	9,50	12,75	18,00	9,00	3,00	0,00	86,50	VIABLE	El proyecto demuestra conocimiento acerca del estado de desarrollo del producto y de su posición competitiva frente a otras soluciones existentes en el mercado interno y que pueden considerarse hasta cierto punto sustitutos. Muestra de manera clara los entregables; posee alto grado de coherencia en el presupuesto y entre los objetivos y actividades; evidencia la forma de cómo puede mejorar la competitividad de la empresa; presenta un equipo de trabajo adecuado y hasta cierto punto es claro en mostrar la problemática, pero, no se ofrece claridad acerca de los servicios específicos que se ofrecerían a los agricultores no clientes. Difícilmente se puede evidenciar el impacto que puede suponer en la competitividad de todo un sector, sobre todo en el caso de los nos clientes. La propuesta de sostenibilidad no precisa en el nivel institucional la generación y mantenimiento de empleos y en el nivel financiero la incidencia de la incorporación tecnológica en los costos y resultados de la Compañía. Desde otro punto de vista es una oferta de servicio que coadyuvará a la tecnificación y desarrollo agrícola del país.
25459	ANTIOQUIA	4,50	4,75	13,50	13,50	9,00	12,00	18,00	8,00	3,00	0,00	86,25	VIABLE	El proyecto presenta posiciones afines con el aporte innovador, la metodología es coherente y adecuada a la situación del segmento detallado y su necesidad. Los alcances, resultados y productos a entregar en la ejecución del proyecto son coherentes al contexto del sector y los objetivos que propone. Sin embargo, se encuentran situaciones de mejora semejante con el comportamiento de ventas en el tiempo, medición de actividades a través del diseño de indicadores tiempo y la forma como desafiarían estas situaciones.
25455	RISARALDA	5,00	4,00	12,00	13,50	9,00	12,75	18,00	9,00	3,00	0,00	86,25	VIABLE	La empresa presenta el proyecto con una sustentación clara de la mejora a desarrollar en su proceso y el impacto que estas tendrán en su competitividad y productividad y en el sector al que presta sus servicios, falto acotar en términos de costos y tiempos lo que se espera lograr. El presupuesto es oportuno a los resultados propuestos y sus precios son acordes al mercado, todos los resultados presentan productos y costos asociados. El personal incluido tiene la responsabilidad definida en el proyecto pero falto precisión en el perfil en cuanto a experiencia de las personas 4 al 8. Los impactos son adecuados y permiten medir los resultados sin embargo 3 de los incluidos no son de fácil medición y relación con las mejoras esperadas. El proyecto presenta sostenibilidad a nivel del personal (apropiación), costos (similares a los actuales con el laboratorio móvil) y ambiental (reducción pérdidas de agua)
26312	ANTIOQUIA	5,00	4,75	13,50	12,75	7,50	12,00	18,00	9,00	3,00	0,00	85,50	VIABLE	Calidad y pertinencia: La propuesta evidencia un conocimiento del proceso de recuperación de plástico contaminado. Asimismo, se presenta un breve análisis del entorno tecnológico de este sector a nivel nacional y la normatividad existente en Colombia que promueve la reducción de plásticos de un solo uso y su reincorporación en los procesos. Es así que la empresa identifica claramente la brecha tecnológica que busca solucionar a través de la automatización del proceso de lavado existente. Sin embargo, en la propuesta no se tienen identificadas las variables del proceso de lavado que se pretenden medir y controlar, lo cual genera cierta incertidumbre respecto a la cantidad y tipos de equipos, recursos y duración de las actividades asociadas con la adquisición, instalación y validación de los equipos PLC. Presupuesto: El presupuesto evidencia una estructura coherente respecto al alcance del proyecto. Sin embargo, algunos rubros asociados con Insumos y Materiales no están claramente detallados. Lo anterior, no permite establecer si estos recursos son adecuados para alcanzar algunos de los resultados propuestos. Resultados e impacto: La mayoría de los entregables planteados son coherentes con el alcance del proyecto. Sin embargo, algunas fuentes de verificación son insuficientes para evaluar la efectividad de la automatización del proceso de lavado en la reducción de los tiempos de parada. Finalmente, se evidencia que el desarrollo del proyecto mejoraría la productividad y competitividad de la empresa. Valores agregados: El proyecto está enmarcado en las temáticas de los términos de referencia de acuerdo con el Anexo 1. La empresa no demuestra vocación exportadora.
25726	RISARALDA	4,50	4,25	12,75	9,75	7,00	14,25	19,00	9,00	3,00	2,00	85,50	VIABLE	Demuestra conocimiento acerca del estado del servicio y el grado de innovación del mismo. La propuesta apunta a solucionar una problemática y oportunidad, parcialmente definida, soportada en una corta argumentación cualitativa. Se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. El proyecto justifica parcialmente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del proceso, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación. El proponente presenta de manera coherente la relación de insumos y rubros requeridos por cada producto, aunque se observan inconsistencias en el costeo del producto. Se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Se evidencia cómo la competitividad de la empresa o del sector se ve impactada por la mejora de la productividad o la eficiencia operacional; sin embargo, la magnitud del impacto es baja o media respecto a los impactos del proyecto. Demuestra un grado medio de coherencia entre las actividades, como el medio para alcanzar los entregables y los resultados, soportando la propuesta de sostenibilidad.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
26555	RISARALDA	4,50	3,75	12,75	12,75	9,00	12,75	17,00	8,00	3,00	2,00	85,50	VIABLE	El proyecto presenta un planteamiento adecuado que permite verificar las mejoras a nivel del proceso productivo de tilapia y el cierre de brecha comparado con la tecnología de captación y análisis de datos, no obstante presenta un análisis básico con sustentación cuantitativa mínima. El presupuesto es ajustado al mercado y al resultado esperado, el personal tiene perfil adecuado para el logro de los resultados R1 y R3, no obstante en el R3 y R4 falta ampliar en los perfiles del personal en título y experiencia (persona de 11 a la 15). Los impactos definidos son acordes a la metodología, no obstante falta incluir las mediciones de competitividad y aterrizar los impactos en costos y ahorros esperados. El proyecto presenta sostenibilidad a nivel de persona, operativa y ambiental pero no se incluyen los costos de mantenimiento del proyecto en comparativa con los ahorros esperados.
26329	ANTIOQUIA	4,00	4,00	14,25	13,50	10,00	12,00	17,00	7,50	3,00	0,00	85,25	VIABLE	El proyecto que presenta en proponente es la Implementación de un sistema de gestión energética basado en mapas de operación aplicado en un horno de calentamiento directo en procesos de baja temperatura (pintura electrostática) para el monitoreo y mejora de la eficiencia energética. La propuesta contiene un planteamiento medio, lo que permite evidenciar el conocimiento sobre el producto/servicio o proceso a mejorar o desarrollar; no obstante, se evidencia conceptos básicos en cuanto a profundidad del lenguaje técnico adecuado o la utilización del mismo con relación a la tecnología. Presenta un análisis del entorno tecnológico tal que permite observar el grado de innovación y/o sofisticación (diferenciación vs el mercado) del producto/servicio o proceso a desarrollar; no obstante, dicho análisis medianamente oportuno con respecto al alcance de la propuesta. El proyecto justifica oportunamente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del producto o servicio, en función del nivel de innovación (proceso para alcanzar el fin) y del grado de sofisticación (valor agregado generado por la innovación). Para sofisticación y/o desarrollo de productos o servicios: Define con claridad al menos dos de los siguientes aspectos: características del producto/servicio, sustitutos del producto/servicio, valor agregado, sin embargo se observa poca información acerca de la metodología a utilizar en la mejora de la competitividad y el cierre de brechas tecnológicas del sector.
25991	CALDAS	4,75	4,75	11,25	14,25	5,00	14,25	19,00	9,00	3,00	0,00	85,25	VIABLE	Falencias en el objetivo general y algunos específicos el Objetivo general ,Sofisticar e Innovar un producto que permite a la empresa ingresar a la logística 4.0,El objetivo general debe tener el que, el para qué y el cómo. La pregunta es para que quiere la empresa ingresar a la logística 4.0? no esté acorde con lo que debe tener. Objetivos Específicos O1 Incorporar Nuevas tecnologías para aumentar la integración de la Ciencia de Datos en los desarrollos logísticos aplicados O2 Desarrollar un modelo que integre la información de los procesos logísticos de las cadenas de suministro de los clientes. El objetivo 1 no es el objetivo para comenzar, antes de incorporar la tecnología ¿qué se debe hacer, donde está la línea base, o el diagnóstico o caracterización de los procesos? Luego que tipo de tecnología se integra, ¿Cuál es la más apropiada, porque la escogen? Luego si se desarrolla la tecnología, software, bases de datos, etc. Adherir los procesos para un nuevo modelo de negocio de crecimiento de alto impacto. No se puede medir la racionalidad de los costos: En el Producto No P03R01 hay inconsistencia, aparece Rubro Costo Personal Técnico Especializado, Descripción Costo de personal técnico especializado (esto no es una descripción) es el nombre del rubro y unidad 1, uno no es una unidad, es mes, hora semana etc. Por lo cual no se puede medir racionalidad de los costos. En el Producto No P01R02 hay algo similar Descripción Costo de personal técnico especializado (esto no es una descripción) es el nombre del rubro y unidad honorarios (esto no es una unidad) no se dificulta para medir racionalidad de los costos y La empresa no demuestra experiencia exportadora o que el proyecto este implícito en plan de internacionalización de la empresa.
25465	QUINDIO	4,00	4,50	13,00	13,50	7,00	11,50	16,67	10,00	3,00	2,00	85,17	VIABLE	Calidad y pertinencia: Se puede definir un grado básico de efectividad de la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores, estableciendo con ello, las características del nuevo servicio. No obstante, el nivel de sofisticación e innovación del proyecto se sustenta con una corta argumentación cuantitativa y cualitativa, situación que no permite analizar a profundidad el valor agregado e impacto de la solución tecnológica. Presupuesto: Se registran las siguientes inconsistencias, la cual genera incertidumbre al momento de evaluar el presupuesto: se registra nuevo (9) perfiles en tipo de personal en SIGP, mientras que se contabiliza veinte (20) rubros por conceptos de costo de personal especializado. De igual modo, se evidencia seis (6) conceptos de gastos de administración y soporte contable, sin especificar a profundidad dicho rubro, dentro del desarrollo técnico una de plataforma digital. Resultados e impactos: Se observa la oportunidad comercial para la empresa con el desarrollo del nuevo servicio, no obstante el impacto propuesto sobre la competitividad y productividad es de una magnitud media, con respecto a los resultados esperados, y así mismo frente al cierre de brechas tecnológicas del sector de formación, y emprendimiento. Valores agregados: El proyecto se alinea a componentes de Big data y analítica de datos. Se evidencia la sostenibilidad de la propuesta a mediano plazo, así mismo se observa una identificación claro de las actividades, entregables y resultados.
25594	RISARALDA	4,33	5,00	12,50	12,00	8,33	12,00	17,33	8,67	3,00	2,00	85,17	VIABLE	La descripción de la problemática articula con el objetivo general y los específicos; en el planteamiento de productos intermedios y finales se enmarcan en la metodología de marco lógico que permite evidenciar una estructura clara, adecuada y lógica permitiendo el avance en la ejecución y la validación de entregables en la evaluación; el proyecto brinda sostenibilidad del proyecto y cumple con las exigencias de la convocatoria; el resultado de la calificación se ve afectado debido a que no todos los impactos serán verificables en la posible ejecución ya que el año de medición está planteado para el 2022 y no se logra visualizar totalmente los tipos de productos existentes en el mercado que puedan ser considerados sustitutos.
25835	ANTIOQUIA	5,00	5,00	9,75	15,00	9,00	10,50	20,00	7,50	3,00	0,00	84,75	VIABLE	La descripción de la problemática articula con el objetivo general y los específicos; en el planteamiento de productos intermedios y finales se enmarcan en la metodología de marco lógico que permite evidenciar una estructura clara, adecuada y lógica permitiendo el avance en la ejecución y la validación de entregables en la evaluación; el proyecto brinda sostenibilidad del proyecto y cumple con las exigencias de la convocatoria; el resultado de la calificación se ve afectado presenta dificultades en relación a de los indicadores, fuente de verificación y metas con el resultado planteado que permitan evaluar el cumplimiento en los resultados R01, R02, R03 y R04.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
25666	QUINDIO	4,00	5,00	11,25	13,50	8,50	13,50	17,00	9,00	3,00	0,00	84,75	VIABLE	Entre las principales fortalezas del proyecto vale la pena mencionar: i) cuenta con conocimiento profundo y especializado frente al planteamiento del problema y la solución propuesta acompañado de una metodología coherente y alcanzable. ii) conoce muy bien el entorno y la propuesta de valor agregado del producto. iii) Contribuye al posicionamiento del ecoturismo en la región del Quindío y a la competitividad de la empresa a través del desarrollo tecnológico enfocado en realidad virtual y aumentada. Entre sus principales debilidades se encuentra que existe imprecisión en algunos costos del personal técnico especializado y el planteamiento de los objetivos específicos quedan un poco cortos frente al alcance del proyecto.
26209	QUINDIO	3,75	3,50	12,00	12,00	9,50	12,00	18,00	9,00	3,00	2,00	84,75	VIABLE	El proyecto se basa en la mejora de un producto con que actualmente cuenta la empresa, un producto sobre el cual se han efectuado importantes desarrollos; el producto en sí posee sus ventajas y es una fortaleza para el proyecto. Sobre los aspectos diferenciales del producto y lo que este supone en términos de innovación y de necesidad del mercado es bastante claro y se brinda suficiente información. Sin embargo, en lo que respecta a la "generación de un sistema de medición y monitoreo..." existen aspectos en donde la información contenida en el proyecto no es totalmente clara en términos del valor agregado que supone el "sistema de monitoreo" y la problemática específica que desencadena el proyecto (no del medidor de humedad). Más allá de la confusión que se genera en términos del planteamiento del problema y del grado de innovación/sofisticación, el proyecto presenta coherencia entre sus otras partes constitutivas: objetivos específicos, actividades e indicadores. El presupuesto expuesto es altamente coherente, el equipo de trabajo en adecuado y la propuesta de sostenibilidad presentada es viable. Los entregables e indicadores son claros pero debido a la confusión en el planteamiento del problema, no se puede verificar cómo podrían estos ayudarlo a resolver (el problema).
25679	RISARALDA	4,00	4,00	13,50	14,25	9,00	12,00	18,00	7,00	3,00	0,00	84,75	VIABLE	El proyecto tiene claro cuál es el problema a resolver, utiliza la metodología MML para plasmar el proyecto con adecuado desarrollo del árbol de problemas y objetivos, tiene impacto en la empresa con sus nuevos servicios y como este impacta a las empresas y clientes, el equipo de trabajo es competente. La propuesta tiene un buen desarrollo frente a lo técnico y el cómo desarrollar la propuesta lo cual se identifica en el cronograma de trabajo; Pero tiene falencias en el desarrollo de la propuesta de sostenibilidad, señalan el enfoque en internet de las cosas sin embargo este no se desarrolla en ningún alcance.
26072	RISARALDA	4,75	4,75	13,50	11,25	8,50	13,50	18,00	7,50	3,00	0,00	84,75	VIABLE	Se presenta un problema central claramente identificado, un árbol de problemas y árbol de objetivos los cuales pueden guardar relación entre ellos; se definen objetivos generales y específicos que guardan relación entre ellos, aunque dos de los objetivos específicos presentan falencias en la redacción. La mayoría de los resultados se redactan como acciones, aunque guardan relación con la problemática identificada. Se describen algunas características del nivel de innovación, y lo que se espera del desarrollo, sin embargo, no se describen de manera técnica. El presupuesto presenta debilidades en cuanto a dos rubros que dificultan la revisión de coherencia de los mismos. Se muestra de manera clara la forma como el proyecto aporta a los niveles de la mejora de la competitividad. Se presenta una propuesta de sostenibilidad donde se cuantifican los costos, pero no como se gestionarán estos al finalizar el proyecto. El proyecto se enfoca en una de las temáticas priorizadas. En la información del SIGP se dice que la empresa no exporta, no hay claridad del plan de internacionalización, aunque se menciona un impacto al respecto con una medición base del año 2020, que no es consecuente con la información presentada en la plataforma.
25976	ANTIOQUIA	4,25	3,75	12,75	14,25	9,00	13,50	18,00	4,00	3,00	2,00	84,50	VIABLE	La propuesta presentada contiene un planteamiento sencillo demostrando conocimiento con relación al proceso que se busca mejorar con el desarrollo del proyecto, además no brinda información específica sobre el entorno tecnológico en el que se ejecutará. El planteamiento del problema presenta cierta claridad dado que el proyecto se enfoca en solucionar una problemática identificada en el sector logístico mencionando que técnicas utilizan se realizan de forma convencional, pero estas no se describen a detalle. Se denota una coherencia entre el problema identificado con los objetivos planteados; sin embargo, el cronograma no se encuentra correctamente alineado. El proyecto justifica la solución planteada demostrando lo que se espera en cuanto a valor agregado del proceso de logística. El presupuesto se estructura de forma general respecto al alcance y resultados esperados y no se encuentra con suficiente detalle además que los costos del personal se encuentran globalizados. Los entregables establecidos evidencian con claridad y la magnitud de lo esperado permitiendo alcanzar parcialmente el objetivo del proyecto. Se evidencia cómo el proyecto de forma general le permitiría mejorar la competitividad de la empresa y del sector logístico a nivel general. No se evidencia un alto grado de coherencia entre las actividades, los medios para alcanzar los entregables y los resultados, garantizando la propuesta de sostenibilidad.
26048	ANTIOQUIA	5,00	4,00	12,00	12,75	8,50	11,25	19,00	9,00	3,00	0,00	84,50	VIABLE	La problemática se especifica de forma general, el cual permite identificar la causa y su posible impacto ante la sociedad, en este caso el sector de la salud. Sobresale una coherencia lógica entre la problemática y los objetivos del proyecto, por lo tanto, se corrobora la concordancia en toda la estrategia de planificación. El proyecto ofrece en la orientación de sus objetivos, hacia la articulación entre el sector de la salud con lo educativo y productivo de innovación, por lo que se destacará el mejoramiento de acceso de información a los cuidadores de los bebés. El proyecto presenta un grado de razonabilidad suficiente respecto de los valores establecidos para cada recurso asociado a la obtención del producto, además, la propuesta presenta todos los rubros con uso adecuado. En referencia a los entregables, se evidencia la magnitud o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Los indicadores describen en general el cumplimiento. Con referencia a la sostenibilidad está sustentada de forma general la parte organizacional y operacional de todo el proyecto.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
26130	ANTIOQUIA	5,00	5,00	12,00	14,25	7,50	13,50	19,00	8,00	0,00	0,00	84,25	VIABLE	<p>Presenta una apropiada relación entre el planteamiento del problema, la justificación y los objetivos propuestos; el lenguaje técnico es adecuado sobre el desorden pigmentario causado por destrucción progresiva, irregular y selectiva de los melanocitos de la piel que permite evidenciar un conocimiento profundo y especializado sobre el producto cosmecéutico a desarrollar a partir de la empleabilidad de la nanotecnología y el uso de bioingredientes naturales y péptidos bioactivos. Sin embargo, al relacionar el árbol de objetivos con las actividades propuestas en el SIGP se denota que no coinciden, puesto que en el árbol se describe como medio de cumplimiento del objetivo específico 2 el registro INVIMA del nuevo producto cosmecéutico posterior a las validaciones (in-vivo e in-vitro).</p> <p>El presupuesto se estructura de forma básica respecto al alcance y resultados esperados, pero en algunos rubros asociados a los productos 1 y 2 la unidad de medida no se encuentra correctamente diligenciados por lo que no permite identificar el uso adecuado con respecto al objeto descrito por lo que induce al error. Ahora bien, en el proyecto se evidencia la magnitud de los entregables de los resultados propuestos. Sin embargo, los indicadores planteados no permiten evaluar de forma adecuada el cumplimiento o el avance de los entregables ya que estos se presentan como una lista de actividades por desarrollar.</p> <p>Así mismo, en el proyecto manifiesta el impacto a nivel competitivo y productivo generado en Peptide Technologies Colombia SAS con la sofisticación del producto cosmecéutico en el que se enuncia de forma clara su valor agregado y diferenciador con respecto a los productos ya existentes en el mercado.</p>
25904	CALDAS	5,00	4,50	12,00	12,00	9,50	12,75	16,00	7,50	3,00	2,00	84,25	VIABLE	<p>el proyecto tiene una clara justificación desde la experiencia de la empresa y el conocimiento de la industria atendida. Es un proyecto que claramente interviene brechas tecnológicas tanto de la empresa productora como de sus clientes actuales y potenciales usuarios de la herramienta. El proyecto aporta al fortalecimiento técnico de la empresa y de su capacidad de generar nuevas soluciones innovadoras; sin embargo, considerando que la solución presentada apunta a atender el problema, la necesidad o la oportunidad descrita por el proponente, no es clara la orientación de la misma hacia el sector o al mercado. En cuanto a la sostenibilidad de la propuesta, ésta evidencia parcialmente los cambios esperados en el proponente, en el sector o en el mercado, al cerrar la brecha, el problema, la necesidad o aprovechando la oportunidad, y plantea la generación o mantenimiento de los empleos. Coherencia con actividades - entregables - resultados: se evidencia un grado bajo de coherencia entre las actividades, como el medio (tareas y recursos) para alcanzar los entregables y los resultados, lo que soporta parcialmente la propuesta de sostenibilidad.</p>
26110	RISARALDA	4,75	4,00	12,75	12,00	9,50	12,75	17,00	8,50	3,00	0,00	84,25	VIABLE	<p>El proponente presenta un SISTEMA INTEGRADO DE CONTROL, COMUNICACIÓN Y VIGILANCIA (SICCV). Se presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo sobre el producto o servicio a desarrollar, proporcionando claridad del mismo en la propuesta, así como una identificación clara sobre la brecha tecnológica a atender. Presenta un análisis tecnológico del entorno completo que permite establecer con claridad el grado de innovación y sofisticación del producto o servicio o proceso a desarrollar. Se denota una apropiada relación entre el problema y el objetivo general, sin embargo se observa un bajo detalle de los procesos necesarios para la completa realización y el alcance de la meta es decir se evidencia una baja articulación entre el objetivo general y los objetivos específicos. Se permite visualizar de manera moderada coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. En cuanto al equipo de trabajo: se evidencia una adecuada selección de perfiles definidos (en cantidad y experticia); igualmente está claro el rol de manera metodológica y las responsabilidades de los perfiles. La MML permite evidenciar una estructura adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades (lógica horizontal); actividades, resultados - componentes y el propósito (lógica vertical). No se encuentra claramente definida la mejora de la competitividad; igualmente, no se relaciona claramente la mejora de la productividad o la eficiencia operacional a partir de los impactos presentados en el proyecto. Las mejoras propuestas o impactos benefician directamente al proponente del proyecto e indirectamente al sector al que pertenece o al mercado.</p>
25480	ANTIOQUIA	4,50	4,25	12,00	13,50	7,50	12,75	16,00	8,50	3,00	2,00	84,00	VIABLE	<p>El proyecto presentado muestra una propuesta clara para la automatización e innovación de los esquemas de coworking. Es una iniciativa que no solo puede beneficiar una empresa sino todo un sector que va articulada a las nuevas políticas y esquemas de los negocios a nivel nacional e internacional. Los productos descritos muestran una secuencia lógica que esta articulada con el objetivo general. Por su parte el presupuesto carece de detalle lo que hace que se pierda la objetividad al igual que los objetivos y metas de medición. En cuanto al personal contemplado para el proyecto se hace necesario detallar los roles operativos y de manejo que van a apoyar en el diseño y desarrollo.</p>

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
26094	ANTIOQUIA	4,50	4,50	13,50	13,50	8,50	12,00	16,00	6,50	3,00	2,00	84,00	VIABLE	Referencia conocimiento del sector y del producto diferenciado propuesto en el proyecto, con la utilización de lenguaje técnico y referencias validas en particular al mercado en el que se encuentra y las oportunidades de mejora que puede generar el desarrollo del prototipo propuesto. Identifica cualitativamente y con claridad la problemática frente a la oportunidad de mejora de producto diferenciado planteando el cierre de brecha con el desarrollo tecnológico del prototipo propuesto, siendo insuficiente la argumentación con cifras, datos y/o estadísticas frente a la magnitud del problema, el cual se centra en los ingresos de la empresa pero se puede extender al sector como oportunidad de mejoramiento para los potenciales proveedores de esta. Se evidencia una apropiada concordancia y coherencia en el planteamiento del problema frente a los objetivos y el cronograma donde se relacionan actividades a desarrollar El equipo técnico propuesto es suficiente de acuerdo con los perfiles presentados según rol y experiencia. Existe una estructura lógica entre los recursos, actividades, productos y resultados aunque algunos indicadores y fuentes de verificación no son consistentes para asegurar una adecuada verificación del logro d los productos y resultados propuestos. El proyecto justifica con consistencia la solución propuesta y lo que se espera de ella en especial la agregación de valor en el proceso de beneficio que se logra para el producto a exportar. Las unidades del presupuesto presentado son unitarias o proporcionales, según la descripción de los rubros, según las condiciones de mercado normales, sin embargo no presenta el listado detallado agrupado por categorías sobre las cuales la descripción debe dar cuenta de la necesidad y cantidad de insumos solicitados para el rubro diseño de prototipos. No se sabe si el outsourcing administrativo y contable se contratará Personal Técnico Especializado o serán Gastos de administración del Proyecto. Es evidente que el estandarizar los parámetros de beneficio de grano con factores controlados hará que el producto a comprar por parte de la empresa tenga una agregación de valor importante generándole una ventaja competitiva importante muy difícil de replicar por la competencia sin que acceda al equipo desarrollado. Explica el desarrollo de la temática Automatización y Robótica mencionada en la plataforma. Aunque no lo explica en detalle indica procesos de venta al exterior, lo cual es consistente con el producto que ofrece la empresa. Es importante que se mejore la argumentación, soporte la información y se amplíe el detalle y descripción de los siguientes aspectos para tener el panorama claro en el proceso de ejecución del Proyecto: establecer con claridad el grado de innovación, definir claramente las características del prototipo a desarrollar en especial analizar más profundamente las mejoras en eficiencia operacional, productividad y competitividad que impactarán en la empresa indicando detalladamente cómo será la puesta en marcha del equipo diseñado y validado con los productores de café que tengan acceso a él y las cierres de brechas tecnológicas del sector que se logra con el proyecto, replantear la formulación de algunos indicadores y fuentes de verificación para que sean un real soporte para el cumplimiento de las metas, cuantificar con cifras y datos precisos las propuestas de sostenibilidad de personal de la empresa, costos y medio ambiente que permitan establecer el impacto a largo plazo de la ayuda recibida. Finalmente verificar el impacto referente al precio del café en Usd/Lb ya que se considera que no es manejable por el proyecto ya que este depende además de la calidad del grano, al comportamiento del mercado, aspectos macroeconómicos y al proceso de negociación que se da solamente cuando se tengan las muestras y se inicie este proceso.
25501	ANTIOQUIA	4,50	3,75	12,75	12,00	9,50	12,75	15,00	8,00	3,00	2,00	83,25	VIABLE	El proponente presenta un software tipo SaaS (Software as a Service) para soluciones de ventas digitales disminuyendo los tiempos de implementación sin necesidad de personal técnico. Se presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo sobre el producto o servicio a desarrollar, proporcionando claridad del mismo en la propuesta, así como una identificación clara sobre la brecha tecnológica a atender. Presenta un análisis tecnológico del entorno completo que permite establecer con claridad el grado de innovación y sofisticación del producto o servicio o proceso a desarrollar. Se denota una apropiada relación entre el problema y el objetivo general, sin embargo se observa un bajo detalle de los procesos necesarios para la completa realización y el alcance de la meta es decir se evidencia una baja articulación entre el objetivo general y los objetivos específicos. Se permite visualizar de manera moderada coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. En cuanto al equipo de trabajo: se evidencia una adecuada selección de perfiles definidos (en cantidad y experticia); igualmente está claro el rol de manera metodológica y las responsabilidades de los perfiles. La MML permite evidenciar una estructura adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades (lógica horizontal); actividades, resultados - componentes y el propósito (lógica vertical). Se evidencia la calidad en los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Las fuentes de verificación son apropiadas pero se evidencia un déficit para la validación completa de los resultados propuestos. Los indicadores planteados permiten evaluar de forma básica el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. Se puede definir un grado oportuno de efectividad en la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores, estableciendo con ello la solución a la problemática que generó el proyecto.
25938	ANTIOQUIA	4,25	4,50	9,75	12,00	8,50	14,25	18,00	7,00	3,00	2,00	83,25	VIABLE	Se presenta un proyecto que busca mejorar un producto basado en requerimientos de los clientes, con la expectativa de incrementar la satisfacción de los clientes y así poder obtener nuevos clientes. No hay datos que indiquen la criticidad del problema, pero si se menciona de forma cualitativa todos los beneficios que puede generar estas mejoras. Hay un alto nivel de detalle de las funcionales que se incluiría como parte de la mejora, lo que facilita la verificación de la efectividad de la propuesta.
25448	ANTIOQUIA	4,25	3,25	13,50	11,25	9,00	12,75	17,00	9,00	3,00	0,00	83,00	VIABLE	Calidad y pertinencia: Se justifica parcialmente las características técnicas e innovadores de plataforma digital. No obstante, no se presente un análisis de servicios sustitutos, como por ejemplo la venta de seguros online ofrecido por Mafre y Seguros del Estado, entre otros. Debido a lo anterior, no se logra visualizar a profundidad el valor agregado del proyecto en el mercado, como tampoco se logra evidenciar claramente el impacto de la solución estipulada frente al cierre de brechas tecnológicas del sector asegurador. Presupuesto: Se presenta presupuesto de forma coherente con los costos del proyecto. Resultados e impactos: Se presenta los entregables, indicadores y resultados, sin embargo los objetivos específicos planteados integran más de dos acciones o verbos en infinitivo, lo que denota falta de enfoque con respecto a la calidad, y a la pertinencia del proyecto. Valore agregados: El proyecto está enfocado en la temática de Big data y analítica de datos, por otra parte no se demuestra experiencia exportadora o que el proyecto este implícito en un plan de internacionalización de la empresa.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
26295	ANTIOQUIA	4,00	4,00	12,75	12,00	9,00	12,75	17,00	8,00	3,00	0,00	82,50	VIABLE	El proponente presenta un proyecto de inclusión de la tecnología analítica de datos que impacte en el mercado educativo e impulse a generar un incremento competitivo en la empresa. Se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. El alcance expresado en cada uno de los objetivos específicos es claro y están enfocados en dar cumplimiento al objetivo general o al propósito. ; sin embargo, se denota un bajo grado en la metodología presentada, lo cual incrementa el grado de incertidumbre respecto al logro de los resultados, propósito o el fin último del proyecto. En cuanto al equipo de trabajo: se evidencia una adecuada selección del personal (en cantidad y experticia); igualmente está claro el rol y las responsabilidades de cada uno de ellos. La MML permite evidenciar una estructura adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades (lógica horizontal); actividades, resultados - componentes y el propósito (lógica vertical). Se evidencia cómo la competitividad de la empresa o del sector se ve impactada por la mejora de la productividad o la eficiencia operacional. Viable.
26395	ANTIOQUIA	4,75	4,75	14,25	13,50	8,00	12,75	17,00	7,50	0,00	0,00	82,50	VIABLE	La propuesta presenta no solo la innovación en materiales de construcción sino en resolver una necesidad de comunicación eficiente y efectiva. Se proporciona claridad a la propuesta, el análisis del entorno es adecuado, El problema muestra claridad y es relevante, la propuesta es razonable. Existe una adecuada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, evidenciando una total coherencia y concordancia entre estos planteamientos. El proyecto presenta un grado de razonabilidad suficiente respecto de los valores establecidos para cada recurso asociado a la obtención de un resultado y producto al compararlo con los precios y valores de mercado. Demuestra efectivamente los cambios esperados en el proponente en el sector y en el mercado, al cerrar la brecha, la necesidad aprovechando la oportunidad.
26507	ANTIOQUIA	4,50	3,75	10,50	13,50	8,50	12,75	17,00	9,00	3,00	0,00	82,50	VIABLE	La propuesta se describe desde la experiencia de la empresa en el diseño y fabricación de maquinaria industrial (principalmente maderera). Demuestra el conocimiento del proceso de automatización e internet de las cosas y de su incorporación a procesos tradicionales. La propuesta de sostenibilidad se sustenta en el fortalecimiento de la competitividad de la empresa, el valor agregado que constituye la incorporación de IoT en las maquinarias a ofertar y el actual plan de Manejo de Residuos Sólidos, que incluye reciclaje de chatarra y productos electrónicos. En cuanto al equipo de trabajo, para el personal presentado se describe su conocimiento y las funciones requeridas para el proyecto; sin embargo se sugiere profundizar en los perfiles de los cargos; toda vez que impide una total certidumbre en cuanto al logro de las metas propuestas. En cuanto a la problemática detectada, no identifica otras ofertas u operadores que aborden la oportunidad de negocio que representa la brecha identificada.
25453	QUINDIO	4,50	4,25	14,25	12,00	6,00	12,00	17,00	7,50	3,00	2,00	82,50	VIABLE	El proyecto presenta un planteamiento adecuado en cuanto a la problemática a resolver y las ventajas que este desarrollo tecnológico tendría en la empresa y en el sector cliente-proveedor, no obstante no es clara su incorporación dentro de la tecnología desarrollada o si la misma solo será manejada por la empresa. El presupuesto incluido a nivel de recursos es adecuado para cumplir el propósito esperado no obstante los precios están por encima del mercado lo que genera incertidumbre en el cierre financiero del proyecto. Los indicadores y entregables permiten medir el resultado que se espera con la propuesta. El proyecto genera impactos adecuados a nivel de la competitividad de la empresa. La sostenibilidad del proyecto se sustenta en la apropiación del personal y del sector a través de capacitación, en las mejoras operativas y en el seguimiento de la gestión ambiental de la empresa, se establecen los costos de mantenimiento del proyecto pero no se especifican como serán cubiertos.
25743	ANTIOQUIA	3,25	3,25	14,25	9,75	10,00	12,75	17,00	9,00	3,00	0,00	82,25	VIABLE	El proponente presenta el Desarrollo de una plataforma tecnológica que permita la realización del proceso de apertura de hojas de vida de manera colaborativa en las empresas de transporte, disminuyendo el costo y el tiempo de realizarlo de manera individual, con altos estándares de calidad utilizando tecnología blockchain. Se observa un conocimiento muy básico acerca del producto/servicio o proceso a mejorar o a desarrollar. Se observa un déficit del lenguaje utilizado para el criterio técnico, se observa simplicidad con relación a la tecnología. No presenta un análisis del entorno tecnológico que permita definir el grado de innovación y/o sofisticación del producto o proceso a desarrollar, se evidencia poca profundidad en el tema a tratar. Se evidencia cómo la competitividad de la empresa o del sector se ve impactada por la mejora de la productividad o la eficiencia operacional. No se evidencia de manera clara la información que indique que el proyecto en cuanto a impactos tenga un efecto en su entorno en términos de beneficios hacia el sector ya sea económico o social, puesto que en la información presentada en el SIGP en cuanto a impactos la tendencia es hacia los procesos internos. El alcance expresado en los objetivos del proyecto se soporta metodológicamente de forma estructurada, sin embargo se observa que el proyecto presenta beneficio acortando la brecha tecnológica de manera más institucional y asociado a sus procesos internos.
25616	ANTIOQUIA	3,00	4,75	9,75	12,00	8,00	12,00	18,00	9,50	3,00	2,00	82,00	VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del proceso a mejorar o desarrollar, sin embargo, se presenta un lenguaje poco técnico o superficial sobre la tecnología, y no se presenta un análisis del entorno tecnológico que permita definir el grado de innovación y/o sofisticación del producto o proceso a desarrollar. Se presenta un planteamiento y proceso de formulación pertinente, y una claridad sobre la brecha a atender. El problema, la necesidad o la oportunidad son relevantes y se enfoca tanto en el proponente, como al sector y con una orientación directa al mercado. El proyecto justifica amplia y adecuadamente la solución propuesta y lo que se espera de ella, en función del nivel de innovación (proceso para alcanzar el fin) y del grado de sofisticación (valor agregado generado por la innovación). Además, permite evidenciar cómo la competitividad de la empresa y el sector se ve afectada, y se demuestra sostenibilidad.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
26413	CALDAS	4,33	4,33	12,50	12,50	8,33	12,00	16,67	8,00	3,00	0,00	81,67	VIABLE	Se presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo y especializado sobre el producto a mejorar. El análisis tecnológico del entorno se aborda de manera general, más no permite definir con claridad el grado de innovación del proceso a desarrollar (comparativo con empresas similares a nivel nacional y/o internacional). El planteamiento del problema presenta cierta claridad desde el punto de vista de la empresa sin embargo, no está acotada su criticidad con el cliente final del servicio por lo tanto no se puede dimensionar el grado de afectación en el mismo. Se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. El alcance expresado en cada uno de los objetivos específicos es claro y están enfocados en dar cumplimiento al objetivo general o propósito; sin embargo, se denota cierto grado de incoherencia en la metodología presentada, ya que el desarrollo de todos los módulos de análisis está cargado en rubro de servicios tecnológicos y aun cuando se definieron las responsabilidades del personal no está descrito el perfil y no se puede concluir sobre la idoneidad del mismo, lo cual incrementa el grado de incertidumbre respecto al logro de los resultados, propósito o el fin último del proyecto. La MML permite evidenciar una estructura adecuada y lógica vertical) pero presenta fallas a nivel lógica horizontal. EL proyecto justifica parcialmente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del proceso, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación. El presupuesto se estructura de forma coherente respecto al alcance y resultados esperados, la inclusión de recursos asociados a la obtención de un resultado es pertinente y oportuna respecto del desarrollo técnico y metodológico propuesto. El proyecto presenta valores o recursos adecuados a los precios de mercado en algunos de los recursos solicitados en el presupuesto, no obstante no es posible verificar si el pago de servicios tecnológicos que representa el 57,48% presenta valores razonables y su alcance está dentro de los rubros financiables por el SENA (TDR 4.2.1.) generando riesgo para el cierre financiero del proyecto y/o de alcanzar los resultados propuestos. Se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Las fuentes de verificación son apropiadas pero insuficientes para validar los resultados propuestos. Los indicadores planteados permiten evaluar de forma básica el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. Se evidencia cómo la competitividad de la empresa o del sector se ve impactada por la mejora de eficiencia operacional, y la magnitud de su impacto es adecuada dada las características de la empresa y el proceso a intervenir. Se demuestra la sostenibilidad a nivel institucional, operacional y financiera. Demuestra un grado medio de coherencia entre las actividades, como el medio (tareas pero no es clara la utilización de los recursos) para alcanzar los entregables y los resultados, soportando la propuesta de sostenibilidad.
26267	CALDAS	4,25	3,75	12,00	12,00	7,50	12,00	19,00	8,00	3,00	0,00	81,50	VIABLE	El proyecto tiene falencias en Claridad Conocimiento del Estado del Producto Servicio o Proceso: la propuesta contiene un planteamiento medio, no se utiliza el lenguaje técnico adecuado o la utilización del mismo es poco profunda con relación a la tecnología. el planteamiento es medianamente claro sobre la criticidad o magnitud del problema, necesidad u oportunidad que motiva el proyecto pues es su fundamentación es totalmente cualitativa como se ha comentado. Coherencia y concordancia: se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. Pertinencia metodológica: el alcance expresado en cada uno de los objetivos específicos es claro, aunque no suficiente para dar cumplimiento al objetivo general o propósito; además, se denota cierto grado de incoherencia en la metodología presentada, lo cual incrementa el grado de incertidumbre respecto al logro de los resultados, propósito o el fin último del proyecto. Dentro de los objetivos específicos no se considera, la preparación de los datos ya que es una actividad importante para no tratar con datos sucios, y poder optimizar esta fase. Otros de los elementos a recalcar es la monitorización del modelo operativo para garantizar el funcionamiento y rendimiento adecuado del modelo, No hay racionalidad en los costos en el Producto No R02-P01 Desarrollador Junior tiene unidad semana y valor unitario 375.000 y el Desarrollador Sénior también tiene el mismo valor y unidad semana 375.000. En el Producto No R03-P02 Desarrollador sénior semanas 750.000 cambian los valores en la misma unidad de tiempo, Desarrollador Junior semanas 500.000, También hay poca racionalidad en los dos expertos, Experto temático en gestión de proyectos en sector público, cuya remuneración es de 5.000.000 por 25 horas semanales lo que daría un salario promedio de 9.600.000 mensual y el Experto temático en inteligencia artificial el cual tiene un salario de 2.750.000 semanal o sea un promedio de 11.000.000 mensual. Dos valores fuera del promedio del mercado.
25713	QUINDIO	4,00	4,00	12,75	12,00	8,00	12,75	16,00	10,00	0,00	2,00	81,50	VIABLE	El proyecto presenta como antecedentes un conocimiento básico acerca del uso de empaques de atmósferas modificadas para conservar la vida útil de frutas, en este caso puntual de la gulupa, fruta que cuenta con un potencial exportable significativo, por tanto, se observa como una oportunidad incursionar en este tipo de empaques para producirlos al interior de la empresa. El proponente expone como problema la falta de capacidades para desarrollar este tipo de empaques en la empresa, pues su producción se enfoca en gran medida al cultivo de plátano con la fabricación de bolsas y cintas para marcar, por tanto, se define una brecha tecnológica aplicable a la empresa que le permitiría diversificar su portafolio de productos y que podría ser transferida al sector. La solución definida se relaciona directamente con la problemática identificada, al considerarse desarrollar nuevos productos como una nueva línea de negocio con la fabricación de empaques de atmósferas modificadas para gulupa en este caso, así mismo, se observa coherencia con los objetivos específicos abordando en primera medida los modelos matemáticos necesarios para obtener la mejor combinación para garantizar una vida útil adecuada de la fruta, para posteriormente pasar a desarrollar los prototipos de empaques para al final obtener el producto.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
26399	RISARALDA	3,50	3,75	11,25	11,25	7,00	14,25	17,00	8,50	3,00	2,00	81,50	VIABLE	Se presenta un problema de competitividad de la empresa proponente y una necesidad de crecimiento y/o mantenimiento en el mercado de las pymes, lo que en conjunto lleva a plantear una solución, que incluye la forma como funcionará el servicio, así como las funcionalidades del producto. No se evidencia como parte del proyecto y por lo tanto de la solución, el uso de analítica de datos. La solución, según la funcionalidad presentada permite dar solución al problema planteado. Se demuestra coherencia entre la solución tecnológica y los objetivos planteados, pero no se puede analizar a profundidad el impacto de la solución tecnológica sobre las diferentes problemáticas de sostenibilidad y supervivencia de las MiPymes, lo anterior se debe a la corta fundamentación cuantitativa y cualitativa del planteamiento del problema. Se presenta un presupuesto detallado acorde con los resultados esperados. En general, se evidencia razonabilidad de los costos pues los valores presentados se encuentran dentro de los rangos actuales del mercado. Se presenta entregables, indicadores y resultados de forma coherente para la ejecución del proyecto. Se evidencia que el proyecto permite mejorar la competitividad de la empresa, sin embargo no se presentaron claramente las estrategias comerciales para posicionar la plataforma virtual dentro de las MiPymes. Se presenta la sostenibilidad de costos y ambiental del proyecto, sin embargo la sostenibilidad del personal de la empresa y/o generación de empleos, no se detalla a profundidad.
25555	ANTIOQUIA	3,50	3,50	10,50	12,00	10,00	11,25	17,00	8,50	3,00	2,00	81,25	VIABLE	El alcance expresado en los objetivos del proyecto se soporta metodológicamente de forma estructurada, evidenciando cómo la metodología permitirá alcanzar los resultados, el propósito y el fin del proyecto. El personal propuesto no es suficiente en cantidad (se evidencia 3 personas) con perfiles acordes a su rol y responsabilidades, denotando su experiencia específica en la tecnología o innovación propuesta. La MML permite evidenciar una estructura, adecuada y lógica entre sin embargo se observa que el proyecto presenta beneficio acortando la brecha tecnológica de manera institucional y asociado a sus procesos internos. No se evidencia de manera clara la información que indique que el proyecto en cuanto a impactos tenga un efecto en su entorno en términos de beneficios hacia el sector ya sea económico o social. El proyecto justifica oportunamente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del producto o servicio, en función del nivel de innovación (proceso para alcanzar el fin) y del grado de sofisticación (valor agregado generado por la innovación). Para sofisticación y/o desarrollo de procesos: Define con claridad al menos dos de los siguientes aspectos: la situación actual de la empresa en el sector, características actuales del proceso a intervenir, sin embargo se observa poca información acerca de la metodología a utilizar en la mejora de la competitividad y el cierre de brechas tecnológicas del sector
26141	ANTIOQUIA	4,25	4,50	13,50	12,75	7,00	12,75	16,00	7,50	3,00	0,00	81,25	VIABLE	El proyecto permite ver con claridad, la problemática y el planteamiento de soluciones generando la mejora en el proceso de transporte durante la explotación minera, basándose en el análisis de datos, y el uso de la tecnología para cerrar brechas. Entre planteamiento de la problemática y la solución planteada, existe adhesión, es clara la relación entre los objetivos para alcanzar el proyecto y la coherencia y pertinencia de la metodología planteada. La relación del presupuesto planteado es coherente con los valores del mercado, así mismo con el personal técnico propuesto, sin embargo no es claro cómo se soportará el proyecto sin un líder. la propuesta planteada, es coherente y permite ver con claridad los impactos que generaran, durante la realización del proyecto
25416	ANTIOQUIA	3,00	3,75	11,25	12,75	8,50	12,75	16,00	8,00	3,00	2,00	81,00	VIABLE	La propuesta del proponente presenta un cierre de brechas tecnológicas existentes. Hay inclusión financiera. Aprovechamiento de Big Data y analítica de datos, transformación digital y actualización tecnológica. Se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. El alcance expresado en cada uno de los objetivos específicos es claro y están enfocados en dar cumplimiento al objetivo general o al propósito; sin embargo, se denota un bajo grado en la metodología presentada, lo cual incrementa el grado de incertidumbre respecto al logro de los resultados, propósito o el fin último del proyecto. El proyecto justifica parcialmente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del proceso, producto. Presupuesto coherente. Se detalla la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Los indicadores planteados permiten evaluar de forma adecuada el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. Se puede definir un grado mediano oportuno de efectividad en la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores, estableciendo con ello la solución a la problemática que generó el proyecto.
26417	ANTIOQUIA	4,25	4,25	14,25	12,00	8,00	12,75	17,00	8,50	0,00	0,00	81,00	VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio a desarrollar, se emplea un lenguaje superficial sobre la tecnología. La propuesta apunta a solucionar una problemática, parcialmente definida, soportada en una corta argumentación cualitativa y cuantitativa, se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. Se presenta una justificación parcial a la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación, se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin, se evidencia cómo la competitividad del sector se ve impactada por la mejora de la eficiencia operacional; sin embargo, la magnitud del impacto es media respecto a los impactos del proyecto
25791	RISARALDA	4,00	4,00	13,50	11,25	7,00	12,75	14,00	9,50	3,00	2,00	81,00	VIABLE	El proyecto en términos generales apunta a la solución de una necesidad específica del sector transporte, proponiendo el desarrollo de una herramienta tecnológica basada en IOT como solución para mejorar la competitividad y productividad del sector transporte; no obstante, el proyecto centra sus impactos en el beneficio del proponente únicamente, faltaron indicadores que permitan conocer el impacto sobre el mercado, y más aún cifras, datos o estadísticas que argumenten de forma objetiva y medible las mejoras en el sector. Por su parte las actividades propuestas y el alcance le apuntan a solucionar la brecha tecnológica identificada, pero existen una incoherencia entre el tiempo de ejecución para cada producto y el costo del personal.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
26217	RISARALDA	4,00	4,00	12,00	12,00	8,50	12,00	16,00	7,50	3,00	2,00	81,00	VIABLE	La propuesta contiene un planteamiento básico, lo que permite evidenciar el conocimiento sobre el proceso a mejorar y desarrollar. El planteamiento no es claro sobre la criticidad o magnitud del problema, que motiva el proyecto pues es netamente cualitativo. No es clara la relación lógica entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, induciendo a confusión o denotando falta de coherencia en el objeto versus la problemática. Define las características del servicio y mejora de la competitividad. Sin embargo no describe el cómo? de la reducción de los tiempos y la sofisticación del proceso. El proyecto presenta un grado de razonabilidad suficiente respecto de los valores establecidos para cada recurso asociado a la obtención de un resultado al compararlo con los precios del mercado. Los indicadores planteados no permiten evaluar de forma adecuada el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. Las mejoras propuestas e impactos benefician directamente al proponente del proyecto e indirectamente al sector. Se evidencia un grado bajo de coherencia entre las actividades, como el medio para alcanzar los entregables y los resultados, lo que soporta parcialmente la propuesta de sostenibilidad.
26483	ANTIOQUIA	4,50	4,33	12,00	11,50	9,00	10,00	15,33	9,33	3,00	2,00	81,00	VIABLE	El proyecto pretende crear una propuesta de metodología que permita manejar equipos de forma eficiente, el apoyo para esta propuesta consiste en personal especializado, análisis de datos y una App de seguimiento remoto. La cuarta revolución industrial, implica la mejora de las habilidades de las personas, para el mejor uso de las tecnologías, señalando el uso de Machine Learning, inteligencia artificial, regresión lineal, redes neuronales y de acuerdo con los perfiles propuestos no denota experiencia en el desarrollo de proyectos de este tipo, pudiendo ser un riesgo en los tiempos del proyecto, ya que la propuesta se basa en un concepto. Esta propuesta se enfoca en el talento humano para fortalecer los equipos. Adicionalmente, no está plenamente documentada la diferencia de la metodología propuesta con los estándares que existen en la actualidad en el mercado o recomendaciones bajo estándares mundiales, lo cual no permite ver el valor agregado o la diferenciación, que permita ser más competitivo en el mercado.
25687	RISARALDA	3,83	3,67	12,00	12,00	6,33	14,00	18,00	8,00	3,00	0,00	80,83	VIABLE	No evidencia el análisis de servicios o productos sustitutos en el mercado, que productos competirían directa o indirectamente. Además, no hay una claridad de como funcionaria o alguna descripción del funcionamiento de la realidad aumentada en el servicio a ofrecer. Falta fundamentación de la información por medio de cifras y estadísticas. Que demuestren la variación en el mercado y en la empresa. la solución presentada apunta a atender el problema, la necesidad o la oportunidad descrita por el proponente; sin embargo no es clara la orientación de la misma hacia el sector o al mercado. Falta fundamentación de la información por medio de cifras y estadísticas. Que demuestren la variación en el mercado y en la empresa. No hay racionalidad en los costos del proyecto, el valor de los costos del personal está muy por encima de los precios de mercado, 1. Gerente del Proyecto valor hora \$58.000, daría un promedio mensual de \$ 11.692.800, 2. Experto metodológico en implementación de innovaciones en servicios de producción de eventos valor hora 120.000 daría un promedio de salario mensual de \$24.192.000, Experto metodológico en mapas de procesos valor hora \$120.000 daría un promedio de salario mensual de \$24.192.000, Experto metodológico en temas organizacionales valor Hora \$120.000 daría un promedio de salario mensual de \$ 24.192.000, Experto metodológico en modelos de negocios valor Hora \$120.000 daría un promedio de salario mensual de \$24.192.000, Experto metodológico en marketing digital y experiencial valor hora Hora \$590.000 daría un promedio de salario mensual de \$18.144.000 y considerando que el valor de personal técnico especializado es \$185.591.040 y corresponde al 93% del valor solicitado en la financiación. Genera un alto riesgo en el proyecto
25565	ANTIOQUIA	5,00	3,75	9,75	12,00	9,00	10,50	18,00	7,50	3,00	2,00	80,50	VIABLE	Se identifica una problemática y una solución, los objetivos (general y específicos) presentan falencia en su redacción y estructura, los resultados presentan debilidades en su redacción, los indicadores se asocian a mediciones posteriores al proyecto, más no a la ejecución del mismo. El presupuesto es coherente con los resultados y productos, sin embargo, algunas descripciones del rubro de costo de personal técnico especializado y/o la descripción del perfil del personal, no permite evaluar la coherencia del costo asignado, ejemplo "Honorarios del científico de datos". Se muestra de manera clara y cuantificada como el proyecto puede llegar a mejorar los niveles de competitividad de la empresa, se menciona de forma general algunos posibles beneficios para sus clientes; se presenta una propuesta de sostenibilidad, aunque no es clara en la gestión de los costos posteriores al proyecto. El proyecto se enfoca en una de las temáticas priorizadas. La empresa muestra vocación exportadora.
25623	ANTIOQUIA	3,25	4,25	13,50	14,25	4,00	12,00	16,00	8,00	3,00	2,00	80,25	VIABLE	Una de las fortalezas del proyecto es que se alinea con una brecha tecnológica de todo un sector señalando al mismo tiempo una problemática concreta (aunque no detallada). Asimismo, posee alta congruencia entre la problemática, los objetivos y las actividades y de manera general se evidencia de forma clara los entregables. También, el proyecto presenta una propuesta de sostenibilidad viable y demuestra estar implícito en planes de internacionalización de las empresas. Las principales debilidades del proyecto es la coherencia interna del presupuesto, algunos rubros presentan discordancia; por ejemplo, la cantidad de meses del "director técnico y de negocio del proyecto" en el R01-P01 no concuerda con la duración de dicha actividad. Por otro lado, el no brindar mayor detalle que permita una mejor identificación del grado de innovación/sofisticación de la propuesta (antecedentes) también es otra debilidad para resaltar.
26261	CALDAS	5,00	4,50	9,75	12,75	7,00	11,25	17,00	10,00	3,00	0,00	80,25	VIABLE	Calidad y pertinencia: Se observa claramente el nivel sofisticación de la solución tecnológica, con respecto a la optimización de los procesos de atención y el mantenimiento de clientes de la empresa. Sin embargo, no se presenta en detalle el valor agregado y los factores diferenciadores de solución tecnológica, frente a los servicios sustitutos y los competidores existentes en el mercado, en consecuencia no se logra visualizar el impacto del proyecto en el cierre de brechas tecnológicas dentro del sector, en el que se desenvuelve la empresa. Presupuesto: se presenta en detalle los costos de personal asociados al desarrollo del proyecto, sin embargo genera incertidumbre el concepto de gastos de administración del proyecto, por un valor de \$21.000.000, dado el proyecto se centra en el desarrollo de analítica y procesamiento de datos con herramientas de control e inteligencia artificial, en ese sentido no se especifica en detalle, y a profundidad la necesidad de dicho monto. Resultados e impactos: El proyecto permite mejorar la productividad de la empresa, sin embargo no se logra observar el impacto de la solución tecnológica estipulada dentro del mercado, dado que muchas empresas están implementadas continuamente herramientas de atención, mantenimiento, relacionamiento y chat Bot con clientes. Valores agregados: El proyecto está enfocado en la temática de Big data, analítica de datos e inteligencia artificial, por otra parte el proyecto no demuestra experiencia exportadora, o que este un plan de internacionalización de la empresa.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
26001	RISARALDA	4,75	3,75	9,75	12,75	6,50	12,75	18,00	7,00	3,00	2,00	80,25	VIABLE	Se evidencia claridad en el conocimiento del estado del proceso. Se evidencia claridad en la problemática, se observan estadísticas básicas que permiten observar la evolución de la organización, mas no el impacto directo de la problemática en sus capacidades de producción, tampoco se observa un análisis de costo beneficio que lo soporte, o algún estudio similar. Se observa coherencia y concordancia entre el árbol de problemas y objetivos; sin embargo, no es el mismo caso para los fines indirectos y los impactos, así como medios y resultados. Por lo que se observa falencia desde lo metodológico. Se evidencia una justificación del proyecto adecuada y amplia, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación. El presupuesto presenta coherencia en algunos aspectos desde el alcance y resultados esperados, la relación del mismo no es completa debido a las falencias metodológicas mencionadas. Se observa claridad en los entregables, se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Se evidencia mejora de la competitividad de la organización, adicionalmente, se observa un aporte a las condiciones de competencia del mercado. No se observan acciones claras, en cuanto a la sostenibilidad organizacional, en términos de costos, no se observa un estudio financiero que permita identificar su viabilidad. Desde lo ambiental no se registran cambios.
25676	RISARALDA	4,00	4,25	11,25	12,00	7,00	11,25	16,00	9,00	3,00	2,00	79,75	NO VIABLE	El proyecto presenta una argumentación cualitativa y cuantitativa básica de la problemática a solucionar y las tecnologías presentes en el mercado que serán adaptadas al proceso para mejorar la problemática existente, no obstante falta precisión de la forma de automatización para el control de los sistemas propuestos. La MML muestra coherencia entre el problema los objetivos generales y específicos, los resultados propuestos están relacionados con esto sin embargo no se incorpora la validación del sistema como resultado que permita comprobar la efectividad de la solución propuesta. En la incorporación de recursos al proyecto y el presupuesto asociado preocupa la tercerización de los sistemas de oxigenación y tratamiento de lodos sin la verificación por parte de la empresa de la calidad de estos ya que en el personal vinculado no existe una persona con la experiencia específica que se requiere, al respecto no es claro el alcance de estas contrataciones y si cumplen con lo estipulado en los TDR 4.2.1 rubros financiables. Los impactos definidos están directamente relacionados con el alcance de los resultados y contemplan beneficios a nivel del proponente y del sector, no obstante su verificación es a largo plazo lo que no permite verificar la efectividad de la propuesta al cierre del proyecto. El proyecto presenta una sostenibilidad adecuada a nivel del personal, mejoras a nivel operativo y reducción del impacto ambiental, se verifica los costos que serán cubiertos con las mejoras realizadas. Sin embargo al tener los dos sistemas tercerizados sin un aparente control por parte de la empresa preocupa su ejecución tanto en tiempo como en calidad
26192	RISARALDA	4,75	4,00	10,50	10,50	7,50	13,50	17,00	7,00	3,00	2,00	79,75	NO VIABLE	La propuesta descrita por el proponente; no es clara la orientación de la misma hacia el sector, teniendo en cuenta que hoy la domótica o sistematización son propias de viviendas valorizadas y edificaciones nuevas alienadas con el proceso de control y monitoreo. Se presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo y especializado sobre el producto a desarrollar, proporcionando una total claridad del mismo en la propuesta, así como una identificación clara sobre la brecha tecnológica a atender. Asimismo, Los indicadores planteados permiten evaluar de forma básica el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto, sin embargo en los impactos se muestra un incremento en ventas y cobertura que no se aclara en la propuesta como se lograra. Adicionalmente, se presenta con precisión, claridad y pertinencia las características del y mejora de la competitividad, cierre de brechas tecnológicas del sector, proponiendo hacer del consumo general un consumo más racional, sin embargo para la implementación se requiere que los sistemas en las edificaciones sean compatibles.
26232	ANTIOQUIA	4,00	4,00	11,25	12,00	10,00	10,50	14,00	10,00	3,00	0,00	78,75	NO VIABLE	Dentro de la lógica presentada desde el planteamiento del problema no se encuentra coherencia en la fase de maduración, ya que es claro el componente de formación, pero no como aplicará estos elementos de manera virtual en la empresa. Existen falencias en la estructuración del proyecto, en el objetivo general esta presentado "servicios de consultoría en gestión de proyectos" y no existe fundamentación teórica cualitativa y cuantitativa en los antecedentes, planteamiento del proyecto en los objetivos específicos y la metodología, por lo cual interfiere transversalmente en todo el proyecto. Asimismo, la empresa en el equipo tiene una sola persona dedicada a la producción del material, que se entiende es clave para la ejecución.
25450	RISARALDA	4,25	3,25	11,25	12,75	6,50	10,50	18,00	7,00	3,00	2,00	78,50	NO VIABLE	La empresa identifica una problemática u oportunidad, aunque lo hace de manera general, el objetivo general presentado puede no necesariamente guardar coherencia con la problemática descrita, los objetivos específicos guardar relación con los resultados, productos e indicadores, pero el obtener un prototipo no necesariamente lleva a mejorar la competitividad de la empresa. Se describe la innovación del producto o servicio, el presupuesto presenta en el rubro de pago de servicios tecnológicos una descripción que no permite evaluar la coherencia de los costos. Se describe el impacto hacia la competitividad de la empresa, aunque no de forma clara en el sector. El proyecto se enfoca en temáticas priorizadas y la empresa muestra vocación exportadora.
26405	ANTIOQUIA	4,25	4,00	10,50	12,00	7,50	11,25	15,00	8,50	3,00	2,00	78,00	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: Se presentan las características de sofisticación e innovación de la propuesta, de igual modo la propuesta de valor agregado frente a los servicios sustitutos existentes, sin embargo no es claro el impacto de la solución frente a cierre de brechas tecnológicas en Latinoamérica, dado que no se aborda a profundidad la adaptabilidad de la solución frente a la inmensa variedad de canales y medios de relacionamiento con clientes, por parte de las MiPymes, en donde muchas no llevan registros, o no contabilizan de manera formal sus ventas. Así mismo, debido a la amplitud del foco del problema (Latinoamérica) genera incertidumbre sobre su impacto, dado las características de consumo, venta y parámetros de legislación de cada país. Presupuesto: El presupuesto contiene las siguientes incoherencias: se relacionan únicamente dos tipos de personal (líder técnico del proyecto y gerente del proyecto) mientras que se contabiliza cincuenta (50) rubros por conceptos de personal técnico especializado. De igual modo, genera incertidumbre el registro de nueve (9) rubros por conceptos de soporte administrativo, contable y jurídico, sin especificar la diferencia entre los mismos, o detallar concretamente la necesidad de dicho costo dentro del desarrollo técnico de un software. Resultados e impactos: Se evidencia los entregables y resultado del proyecto, sin embargo los indicadores estipulados para los resultados en SIGP (R01, R02, R03 y R04) no permiten evaluar cuantitativamente el avance o cumplimiento de los resultados establecidos en el proyecto. Valor agregado: El proyecto está enfocado en Big data, analítica de datos e inteligencia artificial, igualmente el proyecto

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
26443	RISARALDA	3,83	3,83	11,50	11,50	7,67	11,50	15,33	7,33	3,00	2,00	77,50	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio a desarrollar, se emplea un lenguaje superficial sobre la tecnología. La propuesta apunta a solucionar una problemática, parcialmente definida, soportada en una corta argumentación cualitativa y cuantitativa, se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. Se presenta una justificación parcial a la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación, se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin, se evidencia cómo la competitividad del sector se ve impactada por la mejora de la eficiencia operacional; sin embargo, la magnitud del impacto es media respecto a los impactos del proyecto
25476	ANTIOQUIA	4,00	4,00	10,50	11,25	8,00	10,50	16,00	8,00	3,00	2,00	77,25	NO VIABLE	El proyecto presenta una herramienta para la implementación eficiente de las metodologías ágiles de desarrollo en proyectos de servicios de ingeniería que le sirva para integrar la información obtenida de la comercialización, la ejecución del proyecto, la contabilidad y las comunicaciones; que le permita disminuir la dependencia de la empresa de personal específico. Sin embargo, no evidencia resultados tangibles, tan solo presenta como fuentes de verificación link de acceso a los videos demostrativos, El proyecto denota una apropiada relación entre el problema y el objetivo general mas no con los objetivos específicos. Se evidencia ausencia de datos cuantitativos que permitan realizar un comparativo o estimar resultados, Los indicadores para verificar el desarrollo de la solución software son cualitativos y ponen en riesgo el componente técnico del proyecto. Solo se evidencia que el proyecto beneficiará a la empresa, pero no al sector. El proyecto determina únicamente 2 rubros (Costo Personal Técnico Especializado \$209.300.000 y Transferencia Tecnológica al SENA con un valor de \$10.700.000). Se evidencia alto costo en el personal técnico especializado. Los honorarios presentados son altos (\$9.000.000). No existen rubros respecto de los equipos y software necesarios para el desarrollo del proyecto .
25427	ANTIOQUIA	4,25	4,00	11,25	12,00	6,50	10,50	16,00	9,50	3,00	0,00	77,00	NO VIABLE	El proyecto presenta propuesta clara sobre la plataforma a desarrollar con el fin de beneficiar a empresarios y emprendedores a adquirir apoyo de tipo financiero u organizacional; sin embargo, presenta falencias considerables en la presentación del presupuesto, falta de descripción de personal necesario para la ejecución del mismo, así mismo no presenta información de tipo cuantitativo como datos y estadística que denote la magnitud de la necesidad del sector a beneficiar de manera que deje ver con mayor amplitud el valor agregado del producto a desarrollar.
25725	RISARALDA	4,75	4,50	12,75	9,75	8,00	9,00	16,00	9,00	3,00	0,00	76,75	NO VIABLE	En el presente proyecto se puede determinar que cuenta con información clara y objetiva para llevar su propuesta en marcha en el sector de la ingeniería, buscando un beneficio en el sector cerrando la brecha tecnológica que se encuentra, y volviendo la empresa más competitiva en cuanto a tiempos de respuesta a los clientes, y costos más competitivos para estos mismos, esto a través de la coordinación del área administrativa con el área técnica, como también con sostenibilidad institucional, manteniendo la planta de personal propuesta y generando más empleos de ponerse en marcha el proyecto, del mismo modo se ve sostenibilidad operativa, a través de capacitaciones al personal en temas de innovación y tecnología, que aporten así al proceso de cotización en ingeniería, respecto al presupuesto se puede ver que este se encuentra estructurado de acuerdo a lo que busca el proyecto y es concordante con los precios de mercado, respecto a los resultados e impactos, la entidad proponente busca mejorar la competitividad en el sector y beneficiar al sector
25553	CALDAS	4,50	4,50	9,00	12,75	7,50	12,00	13,00	8,00	3,00	2,00	76,25	NO VIABLE	El proyecto presenta una idea innovadora que contribuye al cierre de una brecha tecnológica claramente identificada, pero presenta falencias en la estructura de su formulación, lo que denota un desconocimiento de la Metodología de Marco Lógico; la estructura del árbol de problemas presenta falencias y los objetivos planteados no guardan relación con las causas directas identificadas, no permitiendo evidenciar una relación lógica entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, generando contradicción o falta de coherencia en el planteamiento de la solución, sea en el lenguaje o en el objeto. la MML presentada no cuenta con una estructura adecuada y existe incoherencia en las lógicas: recursos, indicadores y actividades (análisis horizontal); actividades, resultados - componentes y el propósito (análisis vertical).
25462	RISARALDA	4,00	3,25	10,50	11,25	8,50	12,75	13,00	9,50	3,00	0,00	75,75	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: El planteamiento del problema presenta un nivel medio de profundidad, con un análisis cuantitativo y cualitativo básico. Adicionalmente no se evidencia el grado de criticidad y magnitud de la problemática, por lo tanto no se puede dimensionar el grado de afectación en el mismo. Igualmente, no se evidencia claramente el impacto de la solución tecnológica, sobre el cliente final y sobre la problemática planteada. Presupuesto: Se presentan cincuenta y seis (56) rubros de gastos de administración, el cual no se especifica a profundidad cada concepto o la necesidad de dicho costo, situación que genera incertidumbre para evaluar la calidad y pertinencia del presupuesto, dadas las características propias del desarrollo técnico, de una herramienta de software. Resultados e impactos: No se evidencia con profundidad y claridad los beneficios de la solución tecnológica sobre el cliente final y sobre el mercado. Valores agregados: El proyecto está enfocado en la temática de inteligencia artificial , y no se demuestra claramente experiencia exportadora, igualmente no se sustentan dinámicas de internacionalización, mediante la ejecución del proyecto.
26211	ANTIOQUIA	4,00	4,25	11,25	12,75	8,50	11,25	15,00	8,50	0,00	0,00	75,50	NO VIABLE	La propuesta contiene un planteamiento y lenguaje técnico adecuado, evidencia el conocimiento sobre el producto, servicio a mejorar y la necesidad a atender. Presenta principalmente debilidades en la estructuración de MML ya que en la formulación se repiten resultados, impactos, los productos de los resultados del 1 al 6 están formulados como objetivos o actividades y no representan un entregable. Se evidencia relación de insumos y rubros requeridos por producto, el presupuesto se estructura de forma adecuada. Los impactos se enfocan en el proponente y sus clientes.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
25682	QUINDIO	3,25	3,00	9,75	12,00	9,00	15,00	14,00	6,50	3,00	0,00	75,50	NO VIABLE	Existen falencias en la redacción y estructuración del árbol de problemas y árbol de objetivos, lo cual evidencia falta de coherencia en la matriz de marco lógico. La herramienta tecnológica propuesta se ajusta a las necesidades de innovación tecnológica del sector, pero el proyecto no permite cuantificar o medir los cambios o impactos de su implementación, debido al poco tiempo establecido en el cronograma (tan sólo un mes) para probar el software en los centros ecuestres. Finalmente, no se percibe con claridad el conocimiento del proponente sobre el sector y ello se refleja en su deficiente estrategia de sostenibilidad, no es claro el modelo de negocios ni se tiene cuantificado el mercado objetivo y potencial, quedan sin resolver preguntas como: ¿Cuántos centros ecuestres hay en la región o en el país? ¿Cómo funcionan actualmente dichos centros en sus procesos administrativos y comerciales? ¿Alguno de estos centros cuenta con una herramienta TIC implementada? ¿Cómo afectó la pandemia y la declaratoria de la emergencia al sector? ¿Cuántos nuevos centros ecuestres se han creado en los últimos dos años? ¿Existe un análisis de la capacidad o disposición a pagar de los clientes potenciales? ¿Cuánto cobrará el proponente por las licencias? ¿Cuántas licencias necesita vender al año para garantizar la sostenibilidad del servicio?
25695	QUINDIO	4,50	3,50	10,50	10,50	7,50	12,00	18,00	6,00	3,00	0,00	75,50	NO VIABLE	El proyecto demuestra conocimiento acerca del grado de innovación que se espera del producto. Se presenta la problemática de manera clara, se presentan o nombras algunas investigaciones del uso de la técnica que se va a emplear en el desarrollo del proyecto, sin embargo, no se hace un estado de arte de técnicas similares o sustitutas con son respectivas comparaciones desde lo técnico. Se plantea un árbol de problemas y objetivos, los cuales pueden guardar alguna relación o coherencia entre sí, sin embargo, el árbol de objetivos presenta algunas falencias. Cada uno de los productos presenta asignación presupuestal, sin embargo, la descripción de algunos rubros como el pago de servicios tecnológicos y diseño de prototipos no permite la revisión de coherencia de los mismos. Los resultados presentados en el proyecto se redactan a manera de actividades u objetivos, el cumplimiento de estos no necesariamente lleva al cumplimiento del objetivo general. Se presentan algunos impactos cuantificados para la mejora de la competitividad de la empresa. Se presenta una propuesta de sostenibilidad con diferentes consideraciones entre ellas las de costos y personal, en cuanto a los costos se definen acciones coherentes para la sostenibilidad, en el personal no hay claridad de la manera en que se gestionará el conocimiento generado en el proyecto al interior de la empresa.
25684	RISARALDA	3,25	3,50	11,25	12,00	7,00	9,75	16,00	7,50	3,00	2,00	75,25	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio a desarrollar, se emplea un lenguaje superficial sobre la tecnología. La propuesta apunta a solucionar una problemática, parcialmente definida, soportada en una corta argumentación cualitativa y cuantitativa, se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. Se presenta una justificación parcial a la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación, se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin, se evidencia cómo la competitividad del sector se ve impactada por la mejora de la eficiencia operacional; sin embargo, la magnitud del impacto es media respecto a los impactos del proyecto.
26147	ANTIOQUIA	4,50	4,00	10,50	10,50	7,00	10,50	16,00	8,50	3,00	0,00	74,50	NO VIABLE	Se presenta un problema u oportunidad que se identifica con información de diversas fuentes, se presentan objetivos que guardan relación entre ellos, se describe el grado de innovación de manera general, sin descripciones técnicas. El presupuesto presenta debilidades en el uso de varios rubros que dificultan el análisis de coherencia del costo asignado. Se presentan resultados muy generales, uno de ellos puede ser un impacto, algunos de los productos muestran evidencia de solución a la problemática o necesidad identificada. Se dan descripciones de la mejora en niveles de competitividad de la empresa, aunque no del sector. Se presenta una propuesta de sostenibilidad donde se mencionan las acciones para gestionar el conocimiento generado en el proyecto a colaboradores de la empresa, se identifican costos, aunque no se cuantifican ni se enuncian con claridad las acciones para su gestión posterior al proyecto. El proyecto se enfoca en una de las temáticas priorizadas. La empresa no tiene vocación exportadora, ni se evidencia plan de internacionalización de la misma.
25669	RISARALDA	4,75	2,50	10,50	11,25	8,00	12,00	16,00	6,50	3,00	0,00	74,50	NO VIABLE	Se presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar conocimiento profundo y especializado sobre la solución, y se presente un análisis del entorno tecnológico. Se enfoca en una necesidad y presenta una argumentación suficiente, pero no se tiene claridad sobre la criticidad. La formulación es su mayoría pertinente, sin embargo, se nota cierto grado de incoherencia en la parte metodológica y no se establece con claridad el personal que soporta el desarrollo del proyecto. Algunos valores del presupuesto se encuentran alejados del rango. No es claro, cómo la competitividad de la empresa se verá impactada como consecuencia de la ejecución de la propuesta; no se evidencia la mejora de la productividad ni de la eficiencia operacional o no es está claramente definida en los impactos del proyecto.
25742	CALDAS	5,00	2,00	12,00	15,00	6,50	8,25	14,00	6,50	3,00	2,00	74,25	NO VIABLE	Si bien es cierto que ofrece un alto grado de innovación, presenta diversas debilidades, entre las que se puede destacar que no presenta de manera clara la problemática de los cafés especiales (problemática) y su coherencia con la solución propuesta, al menos en términos del problema central. Esto hace que los resultados e impactos esperados tras su desarrollo también se vean con cierta debilidad (contribuir a resolver el problema). Asimismo, el presupuesto no permite corroborar del todo la coherencia rubros-insumos en las carcasas metálicas, un rubro importante que compone alrededor del 70% del valor solicitado en cofinanciación. También, la sostenibilidad en términos de impactos en el agro tal y como lo expone el proponente no es clara, al menos en lo que se refiere a los cafés especiales. Contrario a todo lo anterior, una de las grandes fortalezas del proyecto es su potencial innovador.
26089	QUINDIO	3,25	3,25	9,75	10,50	8,50	9,75	16,00	8,00	3,00	2,00	74,00	NO VIABLE	La propuesta incluye como resultados la recopilación y análisis de la normativa ambiental sobre tratamiento de vertimientos en aguas residenciales e industriales y un análisis del mercado de los sistemas de tratamiento, siendo esto elementos claves para la presentación y sustentación del proyecto. Dentro del personal propuesto no se incluye un especialista en calidad de agua el cual es clave en el desarrollo del producto. El producto a ofrecer es muy amplio dependiendo del cliente final y aun cuando como se muestra la tecnología es similar no lo es los equipos utilizados, no queda claro si el prototipo desarrollado en los 12 meses del proyecto es para cliente residencial e industrial. Los impactos presentados carecen de sustento ya que no se presentan cifras del mercado objetivo.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
26111	ANTIOQUIA	3,50	3,75	12,00	12,00	7,00	10,50	14,00	6,00	3,00	2,00	73,75	NO VIABLE	El proyecto es innovador, y podría ayudar a fortalecer el sector textil aún más en el país sacando a las empresas de moda que están ingresando y generando mayores posibilidades en el exterior, en pocas palabras, genera mayor competitividad, pero debe platearse de una forma más aterrizada, y deben establecerse indicadores de desarrollo del mismo. Además, debe tener más claridad de hasta dónde quiere llegar, si el desarrollo que quiere realizar va a ser solo beneficio de la empresa o del sector en general. La propuesta presenta la opción de creación de banco de información entre otras, más sin embargo a hoy ya existen en el mercado varias empresas que ofrecen este tipo de servicio disgregado y esto resulta siendo una amenaza para que el mercado reacción a pagar por este servicio cuando cada empresa puede realizarlo de manera gratuita.
25786	ANTIOQUIA	4,25	4,00	12,75	9,75	6,00	10,50	14,00	9,00	3,00	0,00	73,25	NO VIABLE	De acuerdo con la información suministrada, se puede ver un conocimiento básico sobre el servicio a desarrollar, asimismo se encuentra que se emplea un lenguaje poco técnico, sobre la tecnología a desarrollar, del mismo modo se encuentra un análisis muy superficial y de manera general del grado de innovación; los objetivos pueden estar de una forma adecuada metodológicamente, pero sin concordancia con el problema pueda que no se alcance el propósito. No se evidencia análisis del entorno o sector en el que se encuentra la empresa, de manera tal que muestre un valor agregado al modelo de negocio
25855	RISARALDA	3,75	3,50	9,75	11,25	5,50	10,50	15,00	9,00	3,00	2,00	73,25	NO VIABLE	Aunque en los antecedentes y la problemática se ofrece claridad y detalle en lo relacionado con la sofisticación/ problema de la tecnología dura, en lo que respecta a la analítica de datos ("herramienta tecnológica") no se ofrece mayor nivel de detalle. Asimismo, si bien es cierto que de manera general existe coherencia entre problema, objetivos, actividades e indicadores, la cantidad reducida de actividades no permite evidenciar con suficiente nivel de detalle el "paso a paso" de la ejecución del proyecto. La innovación/sofisticación es clara desde las brechas tecnológicas del proponente, pero no describe de manera suficientemente detallada productos sustitutos en el mercado. Una gran debilidad del proyecto es el presupuesto; en el rubro Costo Personal Técnico Especializado existen tres contratos que suman alrededor del 80% del valor solicitado bajo financiación y su descripción no tan precisa no permite corroborar la total coherencia de estos tres insumos con los respectivos productos asociados. Los entregables e indicadores son claros, pero, en algunos casos existe poca claridad; por ejemplo, es el caso del R01-P01 que no puede dar total respuesta al R01. El proyecto permitirá mejorar la competitividad del proponente y hasta cierto punto (a los agricultores), del sector. Como fortalezas del proyecto se destaca el plan de sostenibilidad propuesto.
25600	ANTIOQUIA	3,75	3,50	10,50	9,75	9,50	10,50	15,00	7,50	3,00	0,00	73,00	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio o a mejorar o a desarrollar, no se presenta un planteamiento adecuado, lo cual no permite evidenciar un conocimiento especializado sobre el servicio a desarrollar, por ende, no es muy clara la problemática a solucionar en la propuesta. En términos generales no se logra identificar una estructura clara, adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades y entre las actividades, resultados - componentes y el propósito. No se puede identificar una efectividad de la solución propuesta mediante los resultados esperados y sus indicadores, lo cual impide evidenciar de forma básica la solución o no de la problemática identificada y no se logra identificar de manera clara como la competitividad de la empresa y el sector se verá impactada con la solución propuesta.
26226	ANTIOQUIA	3,25	3,25	9,75	9,75	7,50	13,50	13,00	8,00	3,00	2,00	73,00	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: en la propuesta no se definen con claridad y profundidad los siguientes aspectos: servicios sustitutos existentes, las características actuales del proceso, el nivel de sofisticación e innovación de la plataforma digital planteada en el proyecto. Presupuesto: no se especifica a profundidad los gastos operativos, administrativos y logísticos del proyecto, situación que genera incertidumbre al momento de valorar la calidad y pertinencia del presupuesto. Resultados e impactos: no se encuentra claramente definida la mejora de la competitividad; igualmente, no se relaciona específicamente la mejora de la productividad y la eficiencia operacional, a partir de los impactos presentados en el proyecto. Valores agregados: El proyecto está enfocado en la temática de Big Data y analítica de datos y se observa la gestión de dinámicas de internacionalización en el proyecto.
25430	CALDAS	4,50	4,00	12,75	11,25	7,50	9,00	12,00	7,00	3,00	2,00	73,00	NO VIABLE	A pesar de contar con un buen desarrollo metodológico de la propuesta en el términos de la matriz MML, no se identifica como le desarrollo apunta a cumplir con los impactos planteados, así como los resultados, productos e indicadores no demuestran el desarrollo de la propuesta en relación a los servicios prestados a los clientes; tampoco es claro de qué manera apunta al cierre de brechas tecnológicas del sector en el que se desarrolla el servicio, la propuesta de sostenibilidad es deficiente en términos de evaluar el sostenimiento del proyecto en el tiempo. Es así como no se puede determinar el grado de efectividad de la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores, lo cual no permite establecer un grado de satisfacción a la problemática u oportunidad que generó el proyecto. Los impactos propuestos no se logran asociar a los resultados y entregables planteados.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
25878	ANTIOQUIA	3,25	3,50	10,50	12,00	6,00	14,25	17,00	3,00	3,00	0,00	72,50	NO VIABLE	<p>No se evidencia un análisis del entorno tecnológicos y/o productos sustitutos en el mercado de cómo la competencia afronta estos retos y controla o maneja los inventarios no siendo posible identificar el grado de innovación del proceso propuesto. No hay levantamiento de la línea base para poder comparar o medir. el planteamiento del problema presenta cierta claridad; sin embargo, no está acotada su criticidad o magnitud claramente con el beneficiario del proyecto, por lo tanto, no se puede dimensionar el grado de afectación en el mismo. La solución presentada apunta a atender el problema, la necesidad o la oportunidad descrita por el proponente; sin embargo, no es clara la orientación de la misma hacia el sector o al mercado. No se puede analizar racionalidad de los costos de personal, los tres aparecen con un porcentaje de dedicación de horas semanales, ejemplo en el resultado 6 del producto 2, en los rubros de los productos aparece unidad mes y un valor 5.000.000 luego el producto 6 en el resultado 1 aparece \$583.333. así en varios productos por lo cual, no se puede verificar racionalidad igual pasa con el líder técnico.</p> <p>Viabilidad y coherencia de la propuesta de sostenibilidad: no se evidencia la sostenibilidad mantenimiento y generación de los empleos, apropiación del proyecto por parte del personal, gestión y sostenimiento del equipo de trabajo, operacional, financiera adecuaciones u otros en los que incurrirá la empresa una vez se desarrolle el proyecto, el incremento del margen de utilidad o agregación de valor.</p>
25477	ANTIOQUIA	5,00	3,50	7,50	10,50	8,33	11,50	14,00	8,33	3,00	0,00	71,67	NO VIABLE	<p>La propuesta se enfoca en una necesidad identificada en las tiendas de barrio y otros negocios informales que no cuentan con tecnología para procesar sus ventas. Sin embargo, el proponente no presenta argumentación cualitativa y cuantitativa que permita focalizar el problema. Además, no se denota una concordancia clara en la relación lógica entre el problema y el objetivo general, en donde el alcance expresado en los objetivos específicos del proyecto no se soporta metodológicamente de forma adecuada, ni evidencia cómo tal metodológicamente como estos permitirán alcanzar los resultados del proyecto. Por otra parte, no es claro el valor agregado que tendrá la sofisticación el modelo POS (software de puntos de pago e información) y lo que se espera alcanzar con su desarrollo al disponer de una versión móvil. Adicionalmente, el proponente no define con claridad las características del servicio POS, las características de los productos y servicios sustitutos y como estos mejoran la competitividad de la empresa o disminuye al cierre de brechas tecnológicas del sector. El presupuesto se estructura de forma básica respecto al alcance y resultados esperados. Sin embargo, en la propuesta (SIGP) se relacionan los resultados del programa (R01-P1, R01-P2, R02-P1), los rubros con respecto al personal (costo de personal técnico especializado) y los gastos administrativos no se relacionan coherentemente con respecto al cronograma.</p>
25850	ANTIOQUIA	4,33	4,17	10,50	13,50	8,33	9,50	12,00	4,33	3,00	2,00	71,67	NO VIABLE	<p>Se evidencia dentro del proyecto un lenguaje técnico que permite identificar claridad acerca del nuevo y el proceso; en donde se abarca un planteamiento del problema enfocado en el sector y el proponente, con la utilización de estadísticas que permiten tener de manera clara una argumentación cuantitativa y cualitativa suficiente; sin embargo, no permite identificar las garantías después de la ejecución del proyecto, los impactos propuestos benefician únicamente al proponente y no al sector al que está aplicando, además de esto no son claros y su descripción es bastante generalizada, embargo no existe claridad en algunas de las responsabilidades de los profesionales y sus roles; puesto que al parecer son los mismos para la gran mayoría de ellos; además de esto no se puede identificar claramente según el perfil profesional que persona desempeñara un rol que vaya directamente dirigido y relacionado con el objeto de la propuesta.</p>
25668	QUINDIO	2,50	2,50	9,00	12,75	6,50	9,75	17,00	8,50	3,00	0,00	71,50	NO VIABLE	<p>El problema a resolver genera confusión en cómo se desarrolla, así como la forma en que se elabora el árbol de problemas, tendría impacto en la empresa con sus nuevas 6 líneas de servicios, apuntando al mejoramiento del sector inmobiliario en el Quindío. No es claro cuáles son los perfiles para el equipo de trabajo. Tiene falencias en la forma de estructurar el presupuesto, las metas no están definidas de manera que sea comprensible frente al resultado, la parte de desarrollo técnico de la propuesta aporta el cómo se desarrollaría y cuáles serían los alcances técnicos de la misma, sin embargo después de la lectura del proyecto no se justifica como este será sostenible en el tiempo por la entidad beneficiaria</p>
26538	CALDAS	3,50	3,00	7,50	8,25	9,00	11,25	14,00	9,50	3,00	2,00	71,00	NO VIABLE	<p>El proyecto no presenta de manera clara y precisa cual es el nivel/grado de sofisticación que se alcanzará tras el desarrollo del proyecto, al menos en lo que tiene que ver con "Innovación, sofisticación y desarrollo de producto". Asimismo, la problemática descrita, aunque es clara, no brinda suficiente nivel de detalle que permita dimensionarla aún más en términos de su criticidad. Unido a lo anterior, no existe total coherencia entre actividades-objetivos específicos y no se evidencia, al menos totalmente, la pertinencia del equipo de trabajo. Del proyecto se resalta la coherencia rubros-productos y la propuesta de sostenibilidad presentada.</p>
26047	ANTIOQUIA	3,00	3,25	11,25	9,75	8,50	11,25	13,00	7,50	3,00	0,00	70,50	NO VIABLE	<p>El proyecto dados los vacíos presentados durante la formulación, la poca claridad sobre aspectos de innovación y sofisticación, además de la imposibilidad de cuantificar el impacto potencial que podría llegar a tener la herramienta más allá en el modelo de negocio de la compañía y la competitividad en el mercado. No se evidencia un plan consolidado a la estrategia de desarrollo y sostenibilidad; no se logra determinar el valor diferenciador con respecto a propuestas ya establecidas en el mercado, además, es incipiente en sus antecedentes y problemática.</p>
26074	RISARALDA	2,00	2,50	12,00	10,50	5,50	13,50	12,00	7,50	3,00	2,00	70,50	NO VIABLE	<p>Una de las debilidades del proyecto son los antecedentes. Estos desconocen, al menos en parte, información relevante disponible acerca de la integración de la información a través de redes y cadenas de suministro. A su vez la problemática, aunque es clara, no se presenta del todo detallada de tal forma que permita comprenderla aún más. También, otra debilidad es que, aunque está claro que el proyecto podría mejorar la competitividad de la empresa no es así cuando se habla a nivel del sector (café especiales). Otra debilidad es el presupuesto ya que existen algunas incoherencias en la relación de insumos y rubros, por ejemplo, gerente del proyecto en el producto PF1. Del proyecto se resalta su coherencia entre problemática, objetivos, actividades y la claridad en los entregables. También es resaltable el nivel de innovación y/o sofisticación al menos a nivel de empresa y en una parte de la propuesta ("producto dirigido por la demanda"). Dentro de los valores agregados, la empresa aborda la temática de internet de las cosas y demuestra experiencia exportadora.</p>

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
25731	ANTIOQUIA	3,50	2,75	10,50	11,25	6,00	12,75	12,00	8,50	3,00	0,00	70,25	NO VIABLE	Plantea alternativas para dos sectores (producción agropecuaria y agroindustria) que demandan una atención integral y en los que el internet de las cosas puede contribuir a mejoras. Sin embargo, no profundiza en elementos técnicos que demuestren dominio de una metodología para los desarrollos propuestos como tampoco se evidencia un análisis del entorno detallado, con argumentos cuantitativos, que indique probabilidad de aceptación por el mercado. Así mismo, no explica con claridad su contribución al mejoramiento de la competitividad de la empresa y no proyecta escenarios para minimizar los riesgos de la inversión. Finalmente, no se hace uso adecuado del rubro servicios tecnológicos y debido a la falta de detalle en las actividades, no se identifica claramente que se hizo una valoración apropiada.
26457	ANTIOQUIA	3,00	2,50	9,75	11,25	8,50	10,50	13,00	6,50	3,00	2,00	70,00	NO VIABLE	El proyecto presenta una adecuada descripción de los perfiles y roles correspondientes al personal que participará en el desarrollo del producto, con un presupuesto estructurado de forma coherente y razonable frente a los TDR y los precios del mercado, orientado a la exportación y a la utilización de Big Data y Analítica de Datos y la automatización o robótica con el uso del Chatbot. Sin embargo, muestra un análisis general del entorno y/o del estado del producto a desarrollar, que no permite definir con claridad su grado de innovación y/o sofisticación, abordando el análisis del problema desde modelos de gestión empresarial y no desde lo tecnológico. También presenta una estructura de la metodología de marco lógico que no es clara en cuanto a la relación de la descripción del problema con el objetivo general, y de este con los objetivos específicos, los indicadores y los productos propuestos; enumerando impactos solo para el proponente del proyecto y un análisis de sostenibilidad a nivel institucional y operacional general, que deja de lado al mantenimiento y generación de empleos y a la apropiación del proyecto por parte del personal.
25685	RISARALDA	2,00	3,50	9,00	9,00	6,50	10,50	17,00	7,50	3,00	2,00	70,00	NO VIABLE	Describe de manera global las opciones que existen, sin entrar en detalle. No define con claridad el grado de innovación del producto. Los objetivos no son específicos técnicamente. La relación entre los objetivos y las actividades a desarrollar no es clara. La innovación no está reflejada en las características técnicas del producto. No se aprecia técnicamente cómo el producto ayudará a mejorar la competitividad de la empresa. No hay claridad en los cargos presentados y las funciones que realizarán en el desarrollo del proyecto. El presupuesto se estructura de forma coherente respecto al alcance y resultados esperados. No se evidencia la magnitud de los entregables propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Las fuentes de verificación no están definidas claramente. Se evidencia cómo la competitividad de la empresa se ve impactada por la eficiencia operacional; sin embargo, la magnitud del impacto es media respecto a los impactos del proyecto. El proyecto enmarca una sostenibilidad operacional desde la plataforma, de otra parte, el proyecto nace como iniciativa para subsanar una problemática del mercado identificada por clientes y el equipo de la empresa
26170	ANTIOQUIA	4,25	3,75	12,00	7,50	6,00	11,25	17,00	8,00	0,00	0,00	69,75	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio o a mejorar o a desarrollar, no se presenta un planteamiento adecuado, lo cual no permite evidenciar un conocimiento especializado sobre el servicio a desarrollar, por ende, no es muy clara la problemática a solucionar en la propuesta. En términos generales no se logra identificar una estructura clara, adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades y entre las actividades, resultados - componentes y el propósito. No se puede identificar una efectividad de la solución propuesta mediante los resultados esperados y sus indicadores, lo cual impide evidenciar de forma básica la solución o no de la problemática identificada y no se logra identificar de manera clara como la competitividad de la empresa y el sector se verá impactada con la solución propuesta.
26348	RISARALDA	3,50	4,00	11,25	9,75	7,00	11,25	16,00	7,00	0,00	0,00	69,75	NO VIABLE	La propuesta parte de una descripción clara del estado del arte a nivel nacional y las limitaciones tecnológicas para el desarrollo de regeneración ósea guiada en el territorio. Demuestra amplia experiencia y conocimiento del sector, sin embargo no se expresan de manera clara las rutas metodológicas para el cumplimiento de los entregables. Las expectativas de la sostenibilidad financiera de la empresa se sustentan en el logro y comercialización de los productos objeto de la propuesta, por el consecuente incremento de la competitividad de la empresa; sin embargo la sostenibilidad ambiental no está bien fundamentada, toda vez que las estimaciones de impactos ambientales del proceso de producción aún no están definidas y se presentan como un compromiso para la ejecución del proyecto.
25572	ANTIOQUIA	4,50	4,00	7,50	11,25	7,00	9,00	14,00	7,00	3,00	2,00	69,25	NO VIABLE	La propuesta contiene un planteamiento básico, lo que permite evidenciar el conocimiento sobre el producto/servicio o proceso a mejorar o desarrollar. Se observa un análisis de información interna que permite identificar la problemática registrada sin embargo no se evidencia argumentación cuantitativa que soporten el problema y sus causas. Se demuestra una relación entre el problema identificado y el objetivo general, sin embargo los objetivos específicos y las actividades registradas no permiten evidenciar el alcance del propósito y dar solución a la problemática expuesta. No hay datos claros del impacto en el proyecto que acarrea la implementación de las tecnologías big data y analítica de datos. Se evidencia incoherencia entre el tiempo registrado y el periodo de ejecución de los productos P01, P02, P03. Asimismo se evidencia alta carga de personal técnico especializado para dar cumplimiento en los rubros del producto P01. No se evidencia la calidad ni la magnitud de los productos, plantean fuentes básicas de verificación. Los impactos del proyecto se centran en beneficio del proponente mediante el mejoramiento de sus procesos, la toma de decisiones y la mejora en la eficiencia del área comercial principalmente. Se formulan acciones para apropiación y uso de la herramienta por parte del personal, mejora de la competitividad, mantenimiento de la nómina actual y creación de nuevos cargos. Plantean optimización de procesos comerciales y aumento en ventas para generar sostenibilidad financiera del proyecto. Manifiestan que el proyecto no tiene impactos ambientales significativos.
26452	ANTIOQUIA	2,00	2,50	9,00	8,25	7,00	9,75	17,00	8,50	3,00	2,00	69,00	NO VIABLE	El proyecto presenta una serie de debilidades, dentro de estas, la principal es el no dejar suficiente claridad acerca del grado de innovación/sofisticación del producto propuesto y cómo este difiere de los modelos existentes; es decir, antecedentes y nivel de innovación, desarrollo tecnológico y/o sofisticación. Por otro lado, la problemática descrita también es una debilidad; aunque es clara (el problema central) es muy generalizada y no se presenta de manera detallada de tal forma que permita dimensionar el contexto específico del desarrollo del proyecto. Por otro lado, existen algunas no totales coherencias entre el objetivo general y los objetivos específicos. Una de las fortalezas del proyecto son el presupuesto que posee alta coherencia y la posibilidad del proyecto de impactar positivamente en la competitividad del proponente y del sector.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
26219	QUINDIO	3,25	3,00	10,50	9,00	8,50	11,25	14,00	6,50	3,00	0,00	69,00	NO VIABLE	En términos generales no se logra identificar una estructura clara, adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades y entre las actividades, resultados - componentes y el propósito. No se puede identificar una efectividad de la solución propuesta mediante los resultados esperados y sus indicadores, lo cual impide evidenciar de forma básica la solución o no de la problemática identificada y no se logra identificar de manera clara como la competitividad de la empresa y el sector se verá impactada con la solución propuesta.
26052	ANTIOQUIA	3,75	2,50	9,75	9,75	7,50	12,00	16,00	7,50	0,00	0,00	68,75	NO VIABLE	El proyecto se enfoca en el desarrollo de un nuevo alimento nutraceútico dirigido a la población infantil. Aunque el problema de desnutrición infantil está claramente documentado en la propuesta, no se justifica lo suficiente la problemática/necesidad/opportunidad relacionada con el uso de Beta-glucanos de Ganoderma ssp.; de hecho, el problema de desnutrición infantil puede ser enfrentado desde diversos ámbitos. También, existe discordancia entre el objetivo general propuesto y el problema, esto debido a que es muy amplio (el objetivo) al querer abarcar otros aspectos de amplio espectro fuera de la problemática descrita como el "Promover la reactivación económica del país". Por otro lado, no se evidencia lo suficiente el grado de innovación/sofisticación y cómo el producto se diferencia en el mercado centrado en el problema de desnutrición infantil. Asimismo, en el presupuesto, existe un rubro sobre el cual no se ofrece suficiente nivel de detalle pero que constituye el 50% del valor solicitado bajo financiación. Una de las fortalezas del proyecto a resaltar es el equipo de trabajo propuesto.
25994	RISARALDA	3,00	2,75	9,75	11,25	7,50	7,50	14,00	8,00	3,00	2,00	68,75	NO VIABLE	Se describe una problemática de manera general, no se complementa con datos de uso de la tecnología, estado del arte o comparación de características técnicas con soluciones similares o sustitutas, se presenta deficiencia en el análisis del árbol de problema y en la redacción de los objetivos, se muestran resultados generales. El presupuesto presenta descripciones que no permiten el análisis de coherencia debido a que le mayor porcentaje se tiene en el rubro de costo de personal técnico especializado y en la descripción de estos no se mencionan en algunos el tiempo de experiencia requerida para determinar perfil y comparar con condiciones de mercado. Se presentan descripciones generales de como el proyecto impactara los niveles de competitividad de la empresa, aunque no del sector. En cuanto, a la propuesta de sostenibilidad presentada no hay claridad en la gestión del conocimiento con el personal, ni cuantificación de los costos. El proyecto se enfoca en una de las temáticas priorizadas, la empresa tiene vocación exportadora.
26078	ANTIOQUIA	2,83	3,00	9,00	9,00	9,67	10,00	12,67	7,33	3,00	2,00	68,50	NO VIABLE	Teniendo en cuenta la evaluación a continuación se resumen las bondades, fortalezas y falencias (si es el caso) del proceso de revisión de la propuesta: Se observa un conocimiento básico acerca del producto a mejorar o desarrollar. Se emplea un lenguaje medianamente ajustado con respecto a la tecnología. El análisis tecnológico del entorno se aborda de manera general, más no permite definir con claridad el grado de innovación y sofisticación del producto a desarrollar, se evidencia poca profundidad en el tema a tratar. Presenta inconsistencias en el planteamiento del problema y la forma de abordar la solución a este. Parte de la mejora de procesos de consultoría y termina en la construcción de unos dispositivos de hologramas. Esta aproximación no mantiene una coherencia a lo largo del documento que permita evaluar en detalle técnico la propuesta.
25625	RISARALDA	2,75	2,25	10,50	11,25	6,50	10,50	17,00	7,50	0,00	0,00	68,25	NO VIABLE	Hay falencias en la fundamentación en los antecedentes del proyecto, hay debilidad en la presentación del planteamiento del problema del proyecto, así mismo el desarrollo de los objetivos específicos no son los adecuados, no fueron bien direccionados, hay poca racionalidad en los costos del proyecto en el cálculo de los valores a pagar a los asesores. y no hay concordancia entre los entregables y los objetivos desarrollados.
26092	ANTIOQUIA	4,25	4,00	9,75	9,75	7,50	9,75	13,00	7,00	3,00	0,00	68,00	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio o a mejorar o a desarrollar, no se presenta un planteamiento adecuado, lo cual no permite evidenciar un conocimiento especializado sobre el servicio a desarrollar, por ende, no es muy clara la problemática a solucionar en la propuesta. En términos generales no se logra identificar una estructura clara, adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades y entre las actividades, resultados - componentes y el propósito. No se puede identificar una efectividad de la solución propuesta mediante los resultados esperados y sus indicadores, lo cual impide evidenciar de forma básica la solución o no de la problemática identificada y no se logra identificar de manera clara como la competitividad de la empresa y el sector se verá impactada con la solución propuesta.
25532	CALDAS	2,75	3,25	9,75	11,25	7,00	11,25	14,00	3,50	3,00	2,00	67,75	NO VIABLE	El proyecto atiende una necesidad del sector educación y salud con una solución con potencial de generación de cultura y con un nicho de mercado amplio. Sin embargo, presenta falencias en la estructuración del problema, y de forma, en cuanto a la delimitación del alcance, de igual manera, no se evidencia un análisis de la ventaja comparativa de la solución frente a las existentes. Cuenta con un presupuesto adecuado y el personal necesario para el desarrollo del modelo de negocio. No se hace un análisis profundo de cómo se mantendrá en el tiempo el desarrollo planteando en el proyecto, de tal forma que la propuesta no denota la ventaja competitiva que el proyecto representa para la empresa y cómo el producto puede contar con este nivel de sofisticación requerido en los TDR.
25678	RISARALDA	2,75	3,25	10,50	9,00	7,50	9,75	13,00	7,00	3,00	2,00	67,75	NO VIABLE	La propuesta del proponente está enfocada al servicio de streaming usando un sistema de pago, no se observa con claridad un estudio de mercado adecuado, dado que existen empresas nacionales e internacionales especializadas en servicios de voz y video con más experiencia ofreciendo el mismo servicio y otros, por lo cual el servicio ofrecido no es innovador en la industria, seguido que la empresa no tiene experiencia con tratamiento de servicios de voz y video, el proponente en la documentación no es clara el detalle técnico y la calidad del resultado entregado del servicio. La propuesta no cuenta con un estudio de mercado de aceptación del servicio propuesto el cual no se puede evaluar la posible demanda y de los potenciales clientes, considerando que es incierto el tiempo de la pandemia por lo cual su nivel de aceptación puede variar. Los costos asociados en infraestructura para manejar tráfico de voz y datos con calidad son elevados, adicional sus costos de los especialistas en el área de redes seguridad y otras competencias necesarias para desarrollar el servicio propuesto, evidencian un riesgo que pueden generar sobrecostos en el proyecto.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
25558	RISARALDA	2,50	2,25	9,75	9,75	9,00	12,00	11,00	8,00	3,00	0,00	67,25	NO VIABLE	El problema no es adecuadamente identificado y no se evidencia un análisis claro del entorno tecnológico que permita definir el grado de innovación y/o sofisticación con lo planteado, falta argumentación o esta se presenta de manera muy general lo que hace difícil determinar la criticidad del problema, la justificación es presentada de manera parcial y no se presenta características de la solución haciéndose difícil valorar el impacto de mejora en la competitividad hecha con la propuesta, es decir no se hace claro la ventaja competitiva de la solución propuesta con respecto al mercado o al sector
25478	QUINDIO	3,00	3,25	9,75	10,50	7,00	10,50	13,00	6,50	3,00	0,00	66,50	NO VIABLE	El proponente muestra fortaleza en el equipo de trabajo así como en la forma de definir los recursos para lograr los resultados propuesto, El proyecto presentado es novedoso en el mercado local pero al no tener un análisis cuantitativo del mismo no se puede precisar el impacto que tendrá y si logra cerrar la brecha tecnológica que tiene la empresa como problema, no se considera el tema regulatorio en el servicio prestado y más si se quiere diversificar los clientes que tiene actualmente la empresa. El objetivo general no es del todo coherente no la problemática planteada (brecha tecnológica vs aumento de productividad) y no hay una estructura adecuada en la metodología de marco lógico.
25435	RISARALDA	3,00	3,25	10,50	10,50	6,00	9,75	12,00	6,50	3,00	2,00	66,50	NO VIABLE	La problemática identificada (percepción desfavorable de la calidad de servicio) se encuentra acorde a la realidad misma del sector en el que enmarca la operación del proponente. Se advierten como causas la carencia de sistemas de información al usuario en tiempo real, pérdida de tiempo de viaje de los usuarios y realización de la planeación táctica de manera empírica o manual. No obstante, en términos de necesidad y al contrastar contra esta información de base lo propuesto en términos de entregables no se logra identificar una completa coherencia. Lo propuesto como producto (paradero Inteligente 4-0) se centra en elementos que están enfocados en una mejor experiencia de usuario más allá de servir como soporte al mejoramiento del sistema de información.
25911	QUINDIO	2,50	2,75	9,75	10,50	9,00	11,25	13,00	7,50	0,00	0,00	66,25	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: El proyecto no justifica adecuadamente la solución tecnológica que cierra la brecha educativa, no se evidencia un análisis de servicios sustitutos, así como tampoco, es claro el valor agregado de la página Web y la aplicación móvil, en función del nivel de innovación ni del grado de sofisticación. Presupuesto: se estructura de forma básica con respecto al alcance del proyecto. Sin embargo, no se encuentra detallado a profundidad. Por otro lado, genera incertidumbre el gasto y el valor de contratación de un contador, en el desarrollo técnico de una plataforma digital. Resultados e impactos: No se encuentra claramente definida la mejora de la competitividad de la empresa. De igual modo, no se relaciona con profundidad la forma como el proyecto impacta, sobre las problemáticas propias del sector de educativo. Valores agregados: El proyecto no está enfocado en las temáticas establecidas de los términos de referencia de la convocatoria, así mismo no se sustentan estrategias y/o actividades de exportación o dinámicas claras de internacionalización, mediante la ejecución del proyecto.
25981	QUINDIO	2,50	2,50	9,00	7,50	6,50	11,25	15,00	9,00	3,00	0,00	66,25	NO VIABLE	Las principales debilidades del proyecto son la descripción de los antecedentes ya que poco permiten identificar el grado de innovación/ sofisticación de la propuesta. Asimismo, el problema identificado es muy generalizado y brinda poco detalle acerca de la problemática. También se considera como debilidad el nivel de innovación/ sofisticación en términos de que poco permite identificar el valor agregado que este podría suponer y su clara necesidad. También, aunque en menor medida, otra debilidad encontrada es la no total coherencia entre el problema y el objetivo propuesto y entre uno de los objetivos específicos propuestos y las actividades planteadas. Como fortalezas del proyecto se destacan la descripción de los entregables, la mejora de la competitividad en el proponente y la propuesta de sostenibilidad.
25772	CALDAS	2,25	2,25	8,25	12,00	10,00	9,00	14,00	5,00	3,00	0,00	65,75	NO VIABLE	No existe coherencia entre el problema y la solución, toda vez que no se define el alcance de la solución en sí misma, esto porque al haber vacíos no se logra determinar la pertinencia de la propuesta, por cuanto la empresa proponente identifica varias problemáticas: seguimiento de los productos y mejoras del proceso de pesaje (diferencia de peso entre la empresa y el cliente). Las actividades planteadas están directamente relacionadas con el diseño de una estrategia mediante machine learning, sin embargo, desde la justificación del proyecto como en la propuesta no es clara la manera en que estos dos problemas se solucionen. El proyecto tiene vacíos entre antecedentes, problemática y objetivos (soluciones). Sumado a ello, la temática de Big data no se logra relacionar con la información suministrada por el proponente.
25810	ANTIOQUIA	3,00	3,75	9,75	10,50	6,50	11,25	13,00	2,50	3,00	2,00	65,25	NO VIABLE	Dentro de los entregables propuestos se observan una serie de inconsistencias. Inicialmente, se observa que el objetivo 2 y el resultado 2 son exactamente iguales, lo que es un error metodológico. así mismo, tal y como se encuentra redactado el resultado 1 y el 3 hacen difícil su cuantificación. Los impactos presentados denotan que la productividad de la empresa se ve beneficiada con la sofisticación propuesta. No obstante, no se identifica una mejora en la competitividad de la empresa o del sector, dado que las mejoras solo apuntan al proponente. Adicionalmente, no se observa el valor agregado o ventaja competitiva frente al mercado de los impactos generados por el proyecto para la empresa que pueda generar mayor número de clientes o cobertura en el mercado. Pese a esto, los impactos son claros y verificables. La propuesta de sostenibilidad presentada no se ajusta a lo solicitado en los TRD; por ende, no se evidencia la sostenibilidad a nivel institucional (mantenimiento y generación de los empleos, apropiación del proyecto por parte del personal, gestión y sostenimiento del equipo de trabajo), operacional (aspectos como mejora de la productividad o eficiencia operacional o las adecuaciones requeridas para la ejecución técnica del proyecto), financiera (costos de la intervención, personal, adecuaciones u otros en los que incurrirá la empresa una vez se desarrolle el proyecto, el incremento del margen de utilidad o agregación de valor) o ambiental (reducción del impacto ambiental, disposición o aprovechamiento de residuos).
26229	ANTIOQUIA	3,25	2,75	9,00	10,50	5,00	9,75	12,00	7,50	3,00	2,00	64,75	NO VIABLE	Se identifica de manera general un problema, se plantea una solución que se describe de manera general pero no se presenta características técnicas de la misma; los objetivos específicos planteados presentan debilidades en su redacción, además de que su cumplimiento no llevará necesariamente al cumplimiento del objetivo general; el presupuesto presenta uso inadecuado de al menos dos rubros financieros y al descripción de otro no permite evaluar la coherencia de los costos asignados; se plantean impactos para la mejora en la competitividad de la empresa, sin embargo, no hay claridad de la propiedad del desarrollo si de la empresa ejecutora o de la empresa que está contratando la solución. El proyecto se enfoca en una de las temáticas priorizadas y muestra vocación exportadora la empresa.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
26455	ANTIOQUIA	3,50	3,25	9,00	10,50	7,00	10,50	12,00	6,00	3,00	0,00	64,75	NO VIABLE	El proponente no realizó un análisis detallado del mercado que permita visualizar que el servicio ofrecido (plataforma para el Sector inmobiliario que centraliza información y botón de pagos) es innovador y/o sofisticado comparado con lo que se encuentra en el mercado, el proyecto carece de información que permita determinar en qué se diferencia y cómo puede ser competitivo con lo ofrecido en el sector. Teniendo en cuenta que la descripción del problema presenta falencias de magnitud, la estructuración de objetivo general y objetivos específicos se plantearon sin soporte metodológico que dé cuenta de un impacto visible y positivo para la empresa y el entorno del sector. El presupuesto se encuentra acorde a los rubros establecidos en la convocatoria, no obstante se observan valores altos comparados con los del mercado. Como los entregables presentan deficiencias los indicadores planteados no permiten el cumplimiento del propósito y fin del proyecto. El proyecto sólo presenta beneficios para la empresa proponente sin registrar impactos para el sector. Con la definición de actividades se evidencia una sostenibilidad del servicio a mejorar durante la ejecución del proyecto, sin embargo no se observa un plan claro para el personal y costos una vez finalice el proyecto
25887	ANTIOQUIA	3,33	4,50	8,00	8,50	7,67	8,00	11,33	8,33	3,00	2,00	64,67	NO VIABLE	El proyecto genera una solución a empresas de manufactura en el mercado nacional y extranjero, se evidencia un riesgo en cuanto al desarrollo, pues el alcance es amplio y se requieren grandes esfuerzos para su consecución. El equipo de trabajo presentado no permite evidenciar la experiencia específica en los temas planteados, siendo este un punto negativo en la propuesta. La lógica con la que fue planteado es clara, aunque no profundizan sobre la inclusión de las herramientas 4.0 que piensan implementar en las empresas.
26418	CALDAS	2,75	3,00	9,75	11,25	8,50	6,75	13,00	4,50	3,00	2,00	64,50	NO VIABLE	No se puede identificar claramente cuál es la magnitud o el tamaño de la necesidad para el proponente o sus clientes, no es claro el valor agregado de la innovación, los objetivos no están bien definidos son una descripción más metodológica que no se refleja en las actividades, las actividades son limitadas en relación a lo que se espera lograr con el proyecto, y no es claro ni medible como el proyecto contribuye a mejorar la competitividad y productividad de la empresa proponente, sus clientes o el sector.
26218	RISARALDA	3,50	3,25	8,25	9,75	6,00	9,75	13,00	6,00	3,00	2,00	64,50	NO VIABLE	La propuesta manifiesta una intención positiva en términos de competitividad dadas las condiciones actuales del sector automotriz; sin embargo, a descripción que realiza con respecto a la situación particular de su producto y entorno no es clara y poco explicativa. Por otro lado, no realiza en términos técnicos una descripción de los elementos innovadores que automatizarían sus procesos. Asimismo, la problemática que describe el proyecto es muy general y dificulta realmente la magnitud del problema y el impacto que actualmente tiene sobre sus clientes y el sector en particular. No describe cual es específicamente la brecha a atacar y la manera como se apropia de los conceptos innovadores para solucionarla. Adicionalmente, la justificación del proyecto no es clara, en razón a que el objetivo general del proyecto no responde claramente a la problemática planteada. Los objetivos específicos, por su parte, no están bien conectados al objetivo general, en razón a que si bien es cierto pretende automatizar, no es clara la manera en que lo realizara.
25859	ANTIOQUIA	3,00	2,75	8,25	9,00	7,00	9,75	13,00	6,50	3,00	2,00	64,25	NO VIABLE	El proyecto hace un planteamiento básico que evidencia un conocimiento básico del proceso a mejorar, sin profundizar en el uso de la tecnología a desarrollar. El grado de innovación y/o sofisticación de la solución tecnológica propuesta se aborda de manera general sin explicar en detalle las necesidades a suplir. El proyecto se centra en atender una necesidad de manejo de información específico en la empresa proponente, de manera eficiente que permita la rápida toma de decisiones en el proceso productivo argumentada cualitativamente sin presentar cifras que permitan comprender con más contundencia la argumentación presentada. No es clara la relación lógica del problema descrito en el árbol de problemas con el objetivo general del árbol de objetivos ya que el problema no tiene la descripción negativa que cambia con la formulación del objetivo, lo que hace perder consistencia en el planteamiento de la Matriz de Marco Lógico presentada. El alcance de los objetivos específicos no se soporta metodológicamente de forma amplia y suficiente. Indica en la presentación del proyecto una duración de 12 meses pero el cronograma está planteado para 10 meses. Indica que "Líder técnico. Validación técnica de maquinaria y equipos" trabajará 60 horas semanales por 10 meses. No se pueden establecer con claridad cuáles de los perfiles de personal presentados competen a los costos de personal técnico especializados según descripciones de estos. No se comprende la gestión financiera, implementación y evaluación financiera así como el seguimiento al proyecto y la presentación de informes en el rubro de gastos de administración del proyecto. El proyecto justifica la solución tecnológica a desarrollar definiendo los alcances que se pueden lograr con la implementación de esta en la empresa de acuerdo con el proceso productivo a mejorar sin embargo no es claro el alcance que se piensa tener con el proyecto ni se explica con contundencia el grado de sofisticación en referencia al valor agregado que le aportara a la empresa a nivel de cifras. Define de manera cualitativa la situación actual de la empresa, el proceso productivo a intervenir y la mejora de la productiva sin cuantificar los datos que permitan dimensionar los cambios a lograr con la propuesta presentada. No se pueden determinar con precisión las horas asignadas a los rubros de Costo de Personal Técnico Especializado ya que no se puede establecer cuáles de los perfiles presentados en el proyecto corresponden a las descripciones respectivas y por ello el análisis de razonabilidad no se logra realizar. Además que no se puede definir quienes realizaran tales actividades. Presenta un director y Líder Técnico pero no los incluye en los mencionados rubros y/o descripciones. No se detalla los insumos y materiales del proyecto de monitoreo en línea para control de producción en tiempo real. Menciona como fuentes de verificación "Tablero de control de ejecución de la producción de los 6 equipos" y "3 Informes con parámetros de medición monitoreados" pero metodológicamente no describe en detalle los equipos y los parámetros medición que se incluirán en la herramienta metodológica propuesta a desarrollar. Lo anterior hace que la calidad de los entregables e indicadores respectivos no sean completamente claros frente al alcance que se pretende obtener con el proyecto. Las mejoras e impactos propuestos se centran solamente en el proponente del proyecto, la cual con su implementación incrementará la productividad en varios niveles del proceso productivo, conllevando a una mejora en la competitividad de la empresa. Se tiene en cuenta que el valor agregado resultante del proyecto a nivel de proceso generara una ventaja competitiva mejorando el modelo de negocio en la eficiencia productiva de la empresa. No sustenta con datos o cifras proyectadas la sostenibilidad del proyecto en el futuro en cuanto a eficiencia operacional, incremento en el margen de utilidad o cuantificación de la agregación de valor, porcentaje de disminución en desperdicios, etc. Se alinea con las temáticas Internet de las cosas, Logística 4.0, Big data y analítica de datos Presenta vocación exportadora

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
26027	RISARALDA	3,75	3,75	11,25	8,25	7,00	9,75	13,00	4,50	3,00	0,00	64,25	NO VIABLE	La problemática a resolver es una realidad identificada por la experiencia del proponente y por la implementación hecha con anterioridad de la solución en empresas de diferentes sectores económicos. Hay coherencia entre el equipo de trabajo propuesto y las actividades que deben ser desarrolladas por el recurso humano. Las características detalladas del producto no están descritas en su totalidad. En términos de valor agregado no se especifica si el proyecto disminuye los costos operacionales o aumenta las funcionalidades de valor que van a recibir los clientes usuarios del producto final. Hay una relación clara en cuanto a rubros y recursos necesarios para el desarrollo del proyecto. Se evidencia con claridad los entregables del proyecto. Los indicadores en su mayoría son cualitativos y no explican en detalle las métricas del avance en el logro de las metas planteadas. La propuesta de sostenibilidad del proyecto en cuanto a recursos humanos es clara, sin embargo la capacidad operacional de la empresa para responder al mantenimiento soporte y evolución de un sistema de información no es clara dado que la naturaleza de esta entidad no es la de ser una fábrica de software
25587	ANTIOQUIA	3,25	3,25	9,75	11,25	7,00	9,75	7,00	7,00	3,00	2,00	63,25	NO VIABLE	Si bien la propuesta representa una oportunidad en mejora de productividad y/o eficiencia operacional, se queda corto en los planteamientos, da poca claridad en función al resultado esperado, al nivel de innovación y al grado de sofisticación, definiendo de manera parcial las características del producto a desarrollar; presenta rubros con uso inadecuado según los TDR; Las fuentes de verificación no se definen de manera clara, no son apropiadas o son insuficientes, de igual manera los indicadores no permiten evaluar de forma adecuada el cumplimiento o el avance de los entregables propuestos.
26041	ANTIOQUIA	5,00	2,50	9,00	9,75	4,50	9,75	12,00	5,50	3,00	2,00	63,00	NO VIABLE	El proyecto describe una problemática, describe una solución con un objetivo general, sin embargo, el objetivo genera se enfoca más en un impacto, los objetivos específicos no necesariamente llevan al cumplimiento del objetivo general, algunos resultados y productos presentan deficiencia en su redacción y no facilitan ver como contribuyen a la problemática planteada, no hay claridad en el grado de innovación, el presupuesto presenta debilidades en el uso de rubros que pueden diferir de lo definido en los términos de referencia. Se muestra de manera poco clara el aporte a la competitividad de la empresa y el sector, se presenta una propuesta de sostenibilidad que no muestra con claridad la gestión de los costos, el proyecto se enfoca en una de las temáticas priorizadas, la empresa demuestra vocación exportadora.
26076	RISARALDA	1,00	1,50	13,50	9,00	4,00	12,00	12,00	5,00	3,00	2,00	63,00	NO VIABLE	La propuesta aunque apunta a dar respuesta a una necesidad específica de un cliente del proponente, se considera se encuentra mal definida. Como limitante se identifica que AMCO cuenta con sistemas muy básicos de seguridad electrónica para el acceso y control de vehículos, ocasionando riesgos tanto para vehículos como parqueaderos, sin embargo el problema real no es disponer de un sistema de seguridad básico sino la alta incidencia (no se cuantifica en el proyecto) del tipo de eventos que se presentan y que se advierte constituyen un riesgo. Al no existir una argumentación cuantitativa que permita establecer qué tipo de eventos se han presentado en la práctica asociados al servicio de parqueaderos, así como posibles costos en los que ha tenido que incurrir el administrador de los espacios señalados (AMCO), no es posible establecer en qué medida la solución propuesta contribuye de manera eficiente a mitigar la situación y a reducir los costos. La información aportada dentro de la formulación no da cuenta de cuáles son los elementos significativamente diferenciales que se proponen desarrollar como parte de la solución, de tal manera que se argumente el grado de innovación respecto a lo disponible en el mercado y en ese sentido lo pretendido sea coherente frente al objeto de la convocatoria. Las funcionalidades asociadas en términos del acceso y control del vehículo en el parqueadero ya hacen parte de soluciones disponibles en el mercado. Lo posiblemente diferencial podría tratarse del escaneo del estado físico del vehículo, sin embargo en la propuesta no se presenta un alcance claro que permita al evaluar identificar puntualmente que es lo que se espera lograr para así establecer si no corresponde a una funcionalidad también disponible en el mercado. Asociado a la racionalidad frente al uso de los recursos se considera existiendo soluciones ya disponibles en el mercado específico, hace falta entrar a evaluar la pertinencia de diseñar una solución de ceros frente a tomar como opción un SaaS que posiblemente sea más eficiente e inmediato como solución.
25746	ANTIOQUIA	3,25	3,00	9,00	9,75	3,00	10,50	14,00	8,00	0,00	2,00	62,50	NO VIABLE	La revisión del proyecto se realiza con la información cargada en la plataforma SIGP, pues el documento aportado como anexo No. 5 se encuentra sin diligenciar. Con ello se determinó que los antecedentes presentan información respecto al desarrollo de una nueva golosina de chocolate enriquecido con antioxidantes derivados de la miel de café, soportados, en algunas investigaciones desarrolladas anteriormente, a pesar de ello, se observa en el marco del proyecto un alto componente de investigación de mercados pues uno de los resultados se encamina a profundizar en el mismo, actividad que debe desarrollarse previo a la presentación del proyecto, pues se debe tener claridad del cliente o mercado objetivo al que se enfoca la innovación y si es comercializable. La problemática expuesta se basa en que el contenido y composición de los compuestos fenólicos presentes en las semillas del cacao varía entre 15 y 20% (peso seco), pero que se pierde significativamente en los procesos de transformación del grano, para ello se sugiere en este caso complementarlos con derivados de café y con ello mejorar sus propiedades, sin embargo, la estructura del árbol de problemas no se presentó, a su vez, esta situación adversa no permite dimensionar como impacta dicha problemática al sector, enfocándose únicamente a las necesidades de la empresa, sin aportarse datos cuantitativos que permitan dimensionar la problemática. La problemática expuesta presenta deficiencias en su argumentación y soporte dado que la información no fue presentada de manera completa, por tanto, no se observa una relación directa con el objetivo general propuesto, así mismo, al observar los objetivos específicos se observa que se evaluará la idea y caso de negocio lo que podría evidenciar falta de conocimiento del mercado, el cual se complementa con una certificación de producto sin ser clara su relación con el nuevo producto a desarrollar, al final, no se observa una correcta estructura y por ende no se precisa como se dará respuesta a la necesidad expuesta de manera parcial. La metodología empleada es la stage gate, pero ello, significa un componente significativo de investigación de mercados a través de procesos de degustaciones buscando validar su aceptación en los consumidores. El equipo de trabajo se conforma por 3 profesionales considerándose que el equipo se presenta de manera general, sin identificarse el responsable de cada actividad y como se obtendrán los resultados propuestos.
26204	ANTIOQUIA	3,50	3,50	9,00	9,00	7,00	7,50	12,00	6,00	3,00	2,00	62,50	NO VIABLE	En términos generales pero concluyentes, el proyecto presenta elementos que lo hacen no viable. De manera particular por la coherencia mostrada, la claridad en los diagnósticos hechos en su problemáticas, justificación y antecedentes, y porque, los objetivos y entregables no facilitan los propósitos al proyecto. Adicionalmente por que los productos e indicadores presentados dificultan establecer cumplimientos y entregas efectivas, y que estén alineadas al problema.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
25653	ANTIOQUIA	4,00	4,00	10,50	4,50	6,00	8,25	17,00	5,00	3,00	0,00	62,25	NO VIABLE	El proyecto atiende una necesidad ambiental con una solución con potencial de generación de cultura y con un nicho de mercado amplio. Sin embargo, presenta falencias en la estructuración del problema, y de forma en cuanto a la delimitación del alcance, de igual manera, no se evidencia un análisis de la ventaja comparativa de la solución frente a las existentes. Cuenta con un presupuesto básico en donde no se puede identificar la racionalidad de costos de materiales e insumos ni de pagos de servicios tecnológicos, Se evidencia que cuenta con personal idóneo y especializado para el desarrollo del proyecto. No se hace un análisis profundo de cómo se mantendrá en el tiempo el desarrollo planteado en el proyecto.
26161	ANTIOQUIA	3,00	3,50	9,00	8,25	8,00	9,00	11,00	7,50	3,00	0,00	62,25	NO VIABLE	El proyecto presenta una descripción general del estado actual del producto y de lo que espera en el grado de innovación. Presenta una propuesta de sostenibilidad en varios frentes para mantener los resultados, con algunas descripciones de la manera en que mejorará la competitividad de la compañía; presenta deficiencias en el análisis del árbol de problema, los objetivos específicos planteados, indicadores y la descripción de características técnicas del valor agregado de la innovación. Los resultados y productos se encuentran costeados, se presenta de una forma coherente. Quedan algunos vacíos en cuanto a componentes de innovación, manejo de costos e indicadores que permitan ejercer una trazabilidad y seguimiento al proyecto por lo cual imposibilitan la viabilidad de la propuesta.
25617	CALDAS	3,00	3,00	8,25	9,00	6,50	9,00	13,00	5,50	3,00	2,00	62,25	NO VIABLE	La propuesta carece de articulación específica entre el planteamiento del problema y el análisis de causas específicas de la problemática central. Falta de elementos cuantitativos puntuales que permitan sustentar el desarrollo de las mejoras solicitadas. A este respecto, no es claro cuáles mejoras se van a efectuar, dado que se carece de una propuesta de módulos detallados a generar, más allá del dashboard o de los algoritmos de procesamiento de información. No se evidencia un dimensionamiento técnico de los datos que permita justificar los elementos del presupuesto, en cuanto capacidad de cómputo, desde un análisis de algoritmos. Es así como no se presenta un planteamiento adecuado, lo cual no permite evidenciar un conocimiento especializado sobre el servicio a desarrollar, por ende, no es muy clara la problemática a solucionar en la propuesta. En términos generales no se logra identificar una estructura clara, adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades y entre las actividades, resultados - componentes y el propósito. No se puede identificar una efectividad de la solución propuesta mediante los resultados esperados y sus indicadores, lo cual impide evidenciar de forma básica la solución o no de la problemática identificada y no se logra identificar de manera clara como la competitividad de la empresa y el sector se verá impactada con la solución propuesta.
25751	RISARALDA	3,75	3,75	7,50	10,50	9,50	9,75	9,00	4,50	3,00	0,00	61,25	NO VIABLE	La solución propuesta se ajusta a la temática de la convocatoria, sin embargo no tiene claramente identificado el mercado relacionado con la herramienta tecnológica propuesta, pues no se esboza una comparación con otras soluciones que existen en el mercado. Adicionalmente, el proyecto se basa en argumentos de tipo netamente cualitativo, lo que impide justificar con cifras y datos estadísticos, económicos y financieros, la solución propuesta. No se identifica un conocimiento claro sobre la formulación de proyectos bajo metodología de marco lógico, lo que se evidencia en las falencias de la estructura de los árboles de problemas y de objetivos. Finalmente se resalta que la solución propuesta beneficia sólo a la empresa proponente, no es una solución escalable o que contribuya con el mejoramiento del sector turístico, dado que atiende a un cuello de botella propio, como bien lo describe el proponente en el planteamiento del problema.
25598	ANTIOQUIA	2,75	2,00	7,50	9,00	6,00	9,00	15,00	6,50	3,00	0,00	60,75	NO VIABLE	Se evidencia falencias en cuanto a la articulación del marco lógico. Se evidencia la calidad en los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Las fuentes de verificación son apropiadas pero se evidencia un déficit en la profundidad de los temas para la validación completa de los resultados propuestos. Los indicadores planteados permiten evaluar de forma básica el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. Se puede definir un grado básico de efectividad en la solución propuesta generando incertidumbre a partir de los resultados y sus indicadores. El proyecto justifica oportunamente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del producto o servicio, en función del nivel de innovación (proceso para alcanzar el fin) y del grado de sofisticación (valor agregado generado por la innovación). Para sofisticación y/o desarrollo de productos o servicios: El proponente define con claridad al menos dos de los siguientes aspectos: características del producto o servicio, sustitutos del producto o servicio, valor agregado, sin embargo se observa poca información acerca de la metodología a utilizar en los procesos de ejecución, en la mejora de la competitividad y el cierre de brechas tecnológicas del sector. Se evidencia cómo la competitividad de la empresa o del sector se ve impactada por la mejora de la productividad o la eficiencia operacional; la magnitud del impacto es media con relación a los entregables del proyecto. Las mejoras propuestas o impactos benefician directamente al proponente del proyecto e indirectamente al sector al que pertenece o al mercado. El valor agregado resultante del proyecto a nivel de proceso, modelo de negocio, producto y servicio no se detalla de manera clara, permitiendo incertidumbre de la oferta de la empresa en su mercado objetivo con una mínima ventaja competitiva respecto al sector. El alcance se encuentra en un horizonte de largo plazo que facilita la medición solo hasta al cierre del proyecto.
26107	ANTIOQUIA	3,00	3,00	9,00	8,25	6,00	8,25	12,00	6,00	3,00	2,00	60,50	NO VIABLE	De acuerdo con las especificaciones entregadas se plantea una propuesta de mejora tecnológica con el desarrollo de esquemas de big data, se quedan en la generalidad lo que dificulta no solo la medición y trazabilidad del proyecto sino que desdibuja los esquemas de innovación y los esquemas de transferencia y desarrollo de conocimiento para el sector. No es claro cuál es el problema a resolver, utiliza la metodología MML para plasmar el proyecto, sin embargo se presenta confusión en la construcción del árbol de problemas y objetivos, el equipo de trabajo propuesto tiene experiencia en ejecución de proyectos. Tiene falencias en la forma de estructurar el presupuesto, no se desarrolla de manera adecuada en la propuesta en términos de la implementación de los modelos de Big data y analítica de datos en la plataforma, describe de manera general los riesgos a que se enfrenta y la propuesta de sostenibilidad.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
25812	ANTIOQUIA	3,25	3,00	9,75	9,00	5,50	8,25	12,00	6,00	3,00	0,00	59,75	NO VIABLE	El proyecto evidencia una mejora interna que se puede asociar a un proyecto de reingeniería. Dentro de las debilidades del proyecto se encuentran el desarrollo de los productos, actividades, indicadores y metas. La viabilidad no puede ser medida solo por generar una mejora interna. Los esquemas de inversión propuestos son muy superiores a los ingresos que se reflejan en los estados de la empresa en el último año. Los objetivos planteados no son consistentes, es decir se proponen demasiadas cosas que no permiten articulación o conexión a tal punto que no se generan actividades, indicadores y metas claras que le permitan ejecutar un seguimiento y trazabilidad al proyecto. Los rubros presupuestales carecen de detalle. De igual manera el valor presentado por contrapartida es muy superior a lo que se refleja en los estados financieros de la empresa por lo que pierde la articulación o la consecuencia. Existen muchos objetivos y productos con poca claridad en los entregables haciendo difícil su medición y por consiguiente la verificación del cumplimiento. Los entregables y resultados carecen de relación y objetividad lo que dificulta su medición.
25988	ANTIOQUIA	2,50	2,75	8,25	9,00	7,00	9,75	12,00	5,00	3,00	0,00	59,25	NO VIABLE	La propuesta contiene un planteamiento básico de la oportunidad identificada, denota un conocimiento sobre el producto a sofisticar y emplean lenguaje técnico adecuado al objeto, plantean el “desarrollo de un protector plástico para sistemas de almacenamiento súper carga”, sin embargo, no se hace un análisis del entorno tecnológico que permita observar el grado de innovación y sofisticación del nuevo producto y la brecha a cerrar. Se observa cierta relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, no obstante, no hay un desarrollo vertical entre los objetivos específicos y el objetivo general “desarrollar un protector plástico para sistemas de almacenamiento súper carga, económico, práctico, de fácil instalación y amigable con el medio”, en el caso del primer objetivo específico “innovación en nuevas tecnologías” este no cuenta con la estructura de un objetivo y plantea un desarrollo amplio y no focalizado. Solo se identifica en la propuesta una persona para el desarrollo del proyecto; a nivel presupuestal no se detallan algunos rubros y no se puede evaluar el costo del personal contratado debido a que no se identifica dentro de la propuesta tiempo de dedicación y horas a trabajar.
26216	ANTIOQUIA	2,00	1,75	9,75	10,50	6,00	9,75	11,00	5,50	3,00	0,00	59,25	NO VIABLE	No se evidencia un plan consolidado a la estrategia de implementación; no se logra determinar el valor diferenciador con respecto a propuesta ya establecidas en el mercado, sin embargo, es incipiente en sus antecedentes, factor monetario en una equitativa distribución y una verificación de la calidad del producto. La necesidad de capacitación es clara, sin embargo no es contundente esa relación entre el problema y la solución tecnológica que plantean. Se establece una problemática sin haber una relación entre el problema, el objetivo general. El proyecto justifica en forma general la solución propuesta y lo que se espera de ella. En cuanto a la función del nivel de innovación y del grado de sofisticación no lo hacen ver de forma explícita, porqué es único y novedoso la propuesta. Entre los rubros del proyecto no hay claridad en los gastos financieros para el pago del rol al personal de las actividades propuestas, es muy generalizado sin haber una línea base del desempeño de costes, esto debido a que no se conoce en detalle cómo será el desarrollo e implementación de la propuesta. No se evidencia cuáles serán los entregables e indicadores que permitan corroborar el cumplimiento de las metas. El desarrollo del proyecto respecto a la competitividad no denota con fortalecimiento en relación con otras alternativas en el entorno. No hay un marco claro sobre la estrategia de estructuración de la plataforma. En general, no existe un modelo sólido de sostenibilidad para la propuesta en una línea de tiempo.
26224	CALDAS	4,25	3,00	6,75	6,75	6,00	8,25	15,00	6,00	3,00	0,00	59,00	NO VIABLE	A pesar de que la solución por sí misma puede ser buena, el planteamiento de la propuesta carece de información que permita dimensionar su criticidad o magnitud claramente con respecto al beneficiario del proyecto. De igual manera, objetivos específicos se quedaban cortos para asegurar el éxito de la propuesta y por ende algunos entregables e indicadores no eran pertinentes para la problemática que se quería solucionar. El presupuesto y la inclusión de recursos asociados a la obtención de un resultado es en cierto grado pertinente y oportuno respecto del desarrollo técnico y metodológico propuesto. Algunos de los entregables carecen de pertinencia en el proyecto. No se encuentra claramente definida la mejora de la competitividad.
25876	RISARALDA	3,50	3,00	9,00	9,75	3,50	7,50	14,00	6,00	0,00	2,00	58,25	NO VIABLE	El proyecto presenta falencias desde la identificación del problema, la definición del objetivo general y la coherencia con los objetivos específicos, la redacción de los resultados; se describe el grado de innovación que se espera, aunque no se detallan características técnicas. El presupuesto presenta mal uso de la mayoría de los rubros empleados y/o la descripción no permite evaluar la coherencia de los mismos; se presentan impactos solo hacia la exportación, no hay claridad del impacto en la competitividad del sector; aunque el proyecto menciona estar enmarcado en una de las líneas temáticas priorizadas, esto no es consistente ni evidente en el proyecto mismo, la empresa presenta vocación exportadora.
25574	RISARALDA	3,00	3,50	9,00	4,50	8,00	8,25	12,00	5,50	3,00	0,00	56,75	NO VIABLE	La descripción de la problemática articula totalmente con el objetivo general y los específicos; en el planteamiento de productos intermedios y finales no se enmarcan en la metodología de marco lógico que permite evidenciar una estructura clara, adecuada y lógica permitiendo el avance en la ejecución y la validación de entregables en la evaluación; el proyecto no brinda sostenibilidad del proyecto y cumple totalmente con las exigencias de la convocatoria; el resultado de la calificación se ve afectado debido a que presenta un análisis del entorno que no permite observar totalmente el grado de innovación dicho análisis presenta ciertos vacíos respecto al alcance de la propuesta acerca del estado del servicio, el análisis tecnológico del entorno se aborda de manera general sin la profundidad requerida, lo cual no permite definir con claridad el grado de innovación y/o sofisticación del producto o proceso a desarrollar.
25631	ANTIOQUIA	3,00	3,00	8,25	8,25	4,50	7,50	13,00	6,00	3,00	0,00	56,50	NO VIABLE	El documento presenta falencias en: vocación exportadora, en la presentación de antecedentes en el grado de sofisticación e innovación, en la fundamentación cualitativa y cuantitativa del proyecto, cifras estadísticas, zonas, etc. también se encontró debilidades en el planteamiento del objetivo general y los objetivos específicos, lo que trae fallas en la presentación de la metodología y en los entregables. fallas en los rubros y en la presentación de los mismos, por lo cual no es posible medir la racionalidad en algunos casos. también se encuentra falencias en la presentación de la sostenibilidad de la empresa después del proyecto

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
25547	ANTIOQUIA	2,50	2,50	7,50	7,50	7,00	8,25	10,00	5,50	3,00	2,00	55,75	NO VIABLE	La propuesta se enfoca en una problemática comercial, la necesidad de acceso a través de otros medios tecnológicos (barrera) u oportunidad del mercado en el ámbito internacional, más no específica, evidenciando falta de argumentación cualitativa y cuantitativa que permita focalizar el problema, no permite al lector identificar de qué manera a través de este desarrollo se pueden llegar a alcanzar mediciones e impactos a un mediano o largo plazo. El planteamiento no es claro sobre la criticidad o magnitud del problema, necesidad u oportunidad que motiva el proyecto pues es netamente cualitativo. El problema, la necesidad o la oportunidad sólo se enfocan en el proponente, pero no plantea su relevancia ni con el sector ni con el mercado.
25828	ANTIOQUIA	2,75	2,50	8,25	8,25	5,00	7,50	10,00	6,50	3,00	2,00	55,75	NO VIABLE	El proyecto presenta como antecedentes la necesidad de evaluar diversos compuestos bioactivos para identificar a través de minería de datos e inteligencia artificial, cuáles podrían ser usados para la elaboración de alimentos medicinales, a pesar de ello, al final del desarrollo de la propuesta los productos alimenticios a obtener no son identificables ni es claro su desarrollo, al igual, se observa que se requiere de inversiones en comercialización lo cual no es financiable en el marco de la convocatoria. El problema central identificado como la falta de conocimiento de compuestos naturales para la elaboración de alimentos medicinales para combatir enfermedades virales esperando así desarrollar nuevas líneas de negocios, pero en el marco del proyecto no se presenta con claridad las propiedades intrínsecas del o de los productos a desarrollar, observándose una intervención significativa de un componente investigativo, al igual, no es entendible como se incorporan las tecnologías 4.0 que generen valor y si se propone llegar a mercados internacionales como se logrará la inserción en el mercado, teniendo en cuenta que se solicitan recursos para ello, por tanto, la problemática no identifica brechas y es una problemática puntual de la empresa. La estructura del problema y el objetivo general se enfocan a la evaluación del potencial de los compuestos bioactivos, observándose en conjunto con los objetivos específicos, actividades e indicadores que la información se presenta de manera parcial, pues no es claro cómo se llegará al logro de las metas propuestas y si se obtendrán los alimentos medicinales con dichas propiedades para llegar a mercados internacionales, que aún no han sido desarrollados ni han sido claramente identificables para lo cual necesitan gestionar a nivel comercial los posibles productos a obtener, generando un riesgo significativo ya que la normatividad debe ser específica al país al cual se espera ingresar y se debe identificar en el marco del proyecto. El equipo de trabajo se conforma por 5 profesionales, sin precisarse en concreto la responsabilidad de cada uno en el marco del proyecto.
25881	ANTIOQUIA	2,50	2,75	8,25	8,25	6,50	7,50	10,00	7,00	0,00	2,00	54,75	NO VIABLE	El proyecto muestra un conocimiento general del estado del proceso, con descripciones cualitativas en su mayor parte, la problemática se presenta de manera poco detallada. El proyecto presenta un árbol de problema y de objetivo, el cual guarda relación entre el objetivo general y el problema central descrito, aunque, los objetivos específicos no guardan relación con el objetivo general o llevan al cumplimiento del mismo o de la necesidad identificada, se presenta un equipo con una relación en la temática desarrollada. Aunque se describe de manera general algunas de las características esperadas en el proceso, no se detallan las mismas. La descripción presentada en el rubro de pago de servicios tecnológicos no permite revisar si se utiliza de manera coherente con la descripción presentada en los términos de referencia. No hay claridad en como la propuesta puede mejorar la competitividad de la empresa y el sector. Se presenta una propuesta de sostenibilidad desde los aspectos de personal, costos y ambiental, con acciones coherentes, sin embargo, no hay claridad cuantitativa de los costos que se gestionaran después del proyecto
26274	ANTIOQUIA	3,00	2,75	7,50	7,50	5,50	9,75	12,00	3,50	3,00	0,00	54,50	NO VIABLE	El lenguaje que emplea es poco técnico o superficial en cuanto a la tecnología. El problema presentado muestra un panorama general del sector, con una nota cualitativa sobre el gran número de clientes insatisfechos en sus procesos y servicios, sin llegar a presentar métricas claras y sustentables basadas en la experiencia y desarrollo del ejercicio profesional. Falta mayor articulación y relación lógica entre el problema el objetivo general los objetivos específicos y el cronograma. Es clara la necesidad de organizar el sistema de información interno de la empresa, pero genera dudas que se pretenda realizar con una aplicación móvil. El presupuesto se estructura de forma básica respecto al alcance resultados esperados, donde se incorporan perfiles y soporte de acompañamiento externo para el logro de los objetivos. respecto a la razonabilidad de los costos del proyecto requiere revisión de algunos recursos a precio de mercado. Los entregables se muestran de forma general, donde los indicadores requieren revisión en cuanto métricas claras que permitan validar si se alcanza el propósito y el fin. No se encuentra claramente definida la mejora la competitividad o productividad o eficiencia operacional, desde un análisis cuantitativo comprobable según datos recolectados históricamente por la organización. No se evidencia viabilidad y coherencia de la propuesta en cuanto sostenibilidad en al menos dos niveles el institucional como mantenimiento y generación de nuevos empleos a través del proyecto, ni desde el punto de vista operacional como eficiencia o mejora a los equipos actuales de trabajo.
26015	ANTIOQUIA	3,50	3,75	5,25	9,00	9,50	8,25	9,00	2,50	3,00	0,00	53,75	NO VIABLE	Es interesante el proyecto en cuanto a la búsqueda de automatizar procesos manuales. La empresa cuenta con el conocimiento y la experiencia para explicar muy bien la problemática. Sin embargo se requieren ajustes de fondo en las métricas de construcción de las soluciones, así como del detalle operacional de la construcción de los productos. Así mismo, el proyecto no tiene una vocación clara dentro de las líneas de fomento, lo cual hace difícil enmarcarlo dentro de la convocatoria.
26286	ANTIOQUIA	2,00	2,50	8,25	6,75	5,50	8,25	11,00	6,50	3,00	0,00	53,75	NO VIABLE	La propuesta presenta una descripción pobre de la problemática, así como de la solución técnica planteada, no hay claridad en la temática priorizada de logística 4.0, hay poca coherencia entre el objetivo general, los objetivos específicos y los resultados planteados, poca descripción de la innovación. Uso equivocado de rubros financiables con recursos del proyecto y con contrapartida, baja descripción de los impactos. Se presenta una propuesta de sostenibilidad donde no se especifica la manera en que el personal asimilará el conocimiento ni la manera en que se gestionaran los costos posteriores al proyecto. Se menciona una temática priorizada pero no hay evidencias de enfoque de la misma en el proyecto, no se muestra vocación exportadora de la empresa.
26205	ANTIOQUIA	2,25	2,75	8,25	8,25	6,00	7,50	10,00	5,50	3,00	0,00	53,50	NO VIABLE	La propuesta permite tener idea de una necesidad fundante de la empresa cómo es la analítica de datos y la transformación digital, requiere trabajar y desarrollar mucho más los argumentos y cuantificadores de la misma en particular tener claridad en los volúmenes digitales y los procesos a desarrollar en el tiempo. Es una propuesta que impacta exclusivamente a la empresa proponente. En términos generales pero concluyentes, el proyecto presente elementos que no lo hacen viable. De manera particular por la falta de coherencia mostrada, la claridad en los diagnósticos hechos en su problemáticas, justificación y antecedentes, y porque, los objetivos y entregables no facilitan los propósitos al proyecto

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
25601	ANTIOQUIA	1,75	2,25	5,25	7,50	8,00	6,00	13,00	5,50	3,00	0,00	52,25	NO VIABLE	No se observa un conocimiento básico de los aspectos a mejorar, y no se realizó un análisis del entorno tecnológico para definir el grado de innovación. La propuesta se enfoca en una oportunidad (mercado) general, más no específica, evidenciando falta de argumentación. Hay incoherencias en la formulación y no se justifica la solución. Además, no se muestra la efectividad de los entregables a partir de la problemática.
25364	ANTIOQUIA	2,75	2,25	10,50	8,25	4,50	6,75	10,00	3,00	3,00	0,00	51,00	NO VIABLE	La propuesta demuestra conocimiento en los servicios de asistencia vehicular y se usa un lenguaje técnico para explicar todo un aspecto teórico alrededor del tema de interés, sin embargo, de manera específica, no se realiza detalle del proceso que se quiere optimizar, ni tampoco un diagnóstico del entorno externo, ni interno de manera cuantitativa. Igualmente, los resultados planteados no se consolidan detalles, ni soportes. Adicionalmente se menciona el problema "La situación actual de los servicios de asistencia vehicular no permite generar economías de escala que se traduzcan en beneficios para los usuarios y para las empresas prestadoras de estos servicios" para el cual no hay datos, ni estadísticas que soporten el problema y sus causas, evidenciando falta de argumentación cualitativa y cuantitativa que permita focalizar el problema. Es necesario decir que, aunque el proponente incorpora temática Logística 4.0, big data y analítica de datos e inteligencia artificial, en la propuesta no se profundiza de manera cuantitativa y clara, de cómo el valor agregado resultante del proyecto a nivel de proceso, genera una ventaja competitiva con las especificaciones técnicas de los servicios disponibles en el sector.
26214	ANTIOQUIA	3,50	3,25	6,75	5,25	6,00	8,25	8,00	5,00	3,00	2,00	51,00	NO VIABLE	Se presenta una problemática de manera general, el análisis del árbol de objetivos presenta debilidades en la definición de los objetivos, los resultados se presentan con redacción de actividades o impactos, algunas descripciones de los rubros del presupuesto no permiten evaluar la coherencia de los mismos; los resultados e indicadores se presentan de manera que dificilmente permiten evidenciar el aporte a la problemática o necesidad identificada. La redacción de los resultados se confunde con actividades o impactos. No hay claridad en la manera en que el proyecto y sus resultados aporten a la mejora de los niveles de competitividad de la empresa y el sector; se presenta una propuesta de sostenibilidad, sin embargo, no hay claridad en cuanto a la gestión del conocimiento y de los costos posteriores al proyecto; el proyecto se enfoca en una de las temáticas priorizadas, La empresa presenta vocación exportadora según la información del SIGP.
25833	RISARALDA	1,75	1,50	8,25	8,25	6,00	6,75	12,00	6,50	0,00	0,00	51,00	NO VIABLE	No se denota claridad en el conocimiento técnico sobre el proceso de digitalización que desea tener la empresa con el proyecto. El proyecto presenta una cobertura enfocada sobre el proponente y no se plantea una relevancia en el sector en el cual se encuentra. Se nota una falta de coherencia entre el problema; el cual no está descrito con claridad, se evidencia un desarrollo lógico de los objetivos con relación al tiempo y a las actividades necesarias para la obtención de los resultados. Con relación al equipo de trabajo planteado no evidencia pertinencia suficiente para la ejecución del proyecto. El proyecto justifica parcialmente la necesidad presentada por la propuesta, ya que es medianamente clara en la solución planteada sobre los resultados que tendría este en la empresa no es posible definir el nivel de sofisticación del desarrollo de las herramientas tecnológicas y el valor que lo diferenciaría en el mercado. La estructuración del presupuesto presenta una forma básica respecto al alcance y a los resultados esperados en la propuesta, ya que no se evidencia claridad entre los rubros establecidos y las actividades que se tendrían que desarrollar para la consecución de los resultados finales. Así mismo, se incluyen valores cercanos a los precios de referencia del mercado. Los entregables no presentan claridad en cuanto a magnitud o resultados propuestos, ya que no se permite determinar cómo lo planteado puede transformar la digitalización de la empresa. En el proyecto no se encuentra claramente definida la mejora de la competitividad de manera cuantitativa, es decir, donde se logre evidenciar la relación con la eficiencia de los procesos y el alcance que tendría por medio del impacto del mismo. La coherencia entre las actividades y los entregables, se relacionan medianamente para alcanzar por resultados propuestos
26303	ANTIOQUIA	2,25	2,00	9,75	8,25	2,50	8,25	10,00	4,50	3,00	0,00	50,50	NO VIABLE	Si bien el recurso puede ser interesante, la justificación y la manera en la que se presenta la propuesta no son los suficientemente contundentes y claras para comprender claramente cómo el producto puede funcionar dentro de una organización. Como recursos de formación, sólo no podría lograr el fortalecimiento de competencias, sin un trabajo en conjunto con otro tipo de materiales. No es clara la relación lógica entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma.
25667	QUINDIO	2,50	1,75	8,25	7,50	5,00	7,50	10,00	3,50	3,00	0,00	49,00	NO VIABLE	Los antecedentes se soportan en forma generalizada y básica, sin haber una revisión científica que deslumbré la problemática. El proyecto se enmarca en solventar el acompañamiento en la salud de pacientes con enfermedades crónicas, no obstante, no se logra evidenciar en detalle la criticidad o magnitud del problema en el desarrollo y construcción de lo tangible en la propuesta, por lo tanto, la necesidad que motiva el proyecto se maneja bajo un lenguaje sin ser explícito. Se establece una problemática con una relación entre el problema que se expone, y algo incipiente entre los objetivos, el cual no generan una comprensión correcta para la consecución de la idea, es decir no está explícito cómo y bajo qué criterios de desarrollo tecnológico el ecosistema digital tendrá. Referente al personal o equipo de trabajo, se conoce el perfil de todos los involucrados para determinar si son suficientes para cada actividad, en algunos procesos se generaliza el rol del personal. El proyecto justifica en forma general y básica la solución propuesta y lo que se espera de ella. Entre los rubros del proyecto no hay claridad en los gastos financieros, se enfatiza en el pago del rol al personal de las actividades propuestas, el cual genera en el presupuesto una línea muy generalizada en el componente tecnológico del ecosistema, sin haber una línea base del desempeño de costes. No se evidencia de forma explícita cuáles serán los entregables e indicadores que permitan corroborar el cumplimiento de las metas. El desarrollo del proyecto relacionado a la competitividad no denota con fortalecimiento en correlación de otras alternativas en el entorno. Respecto a la innovación es interesante, sin embargo se quedan cortos en argumentar por que los hace diferente en el contexto de la salud. Respecto a la sostenibilidad está básica la parte organizacional y operacional de todo el proyecto, sin embargo no se evidencia un plan estratégico más claro y detallado ante la matriz de riesgo en todos los procesos, debido a que deja algunos vacíos para solucionar situaciones en el plan de sostenibilidad de costos, el cual genera incertidumbre poder determinar si es sólida la propuesta que permita mantenerse en una línea de tiempo.
26517	QUINDIO	3,00	3,00	9,00	3,00	6,50	9,00	11,00	4,50	0,00	0,00	49,00	NO VIABLE	Se observa un conocimiento muy básico acerca del entorno de la cultura cafetera, mas no describe de manera clara los antecedentes acerca del producto/servicio a desarrollar, no se puede identificar la brecha o necesidad a atender. No se puede determinar la magnitud o criticidad en el planteamiento del problema, adicionalmente se evidencia medianamente la calidad y la magnitud de los entregables o resultados propuestos que permiten alcanzar el propósito y el fin, pero las fuentes de verificación no son apropiadas y no es claro cómo la competitividad de la empresa se verá impactada como consecuencia de la ejecución de la propuesta.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
25705	CALDAS	2,25	2,00	7,50	6,75	6,00	6,75	9,00	4,50	3,00	0,00	47,75	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico de los antecedentes. El lenguaje técnico es poco profundo con relación al desarrollo de la tecnología. La propuesta se hace forma general, no se denota un análisis cuantitativo que permita focalizar el problema. Se denota una relación entre problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar coherencia y concordancia con los planteamientos presentados; sin embargo, no justifica adecuadamente la solución tecnológica, No se evidencia la calidad ni la magnitud de los entregables, así como tampoco como estos permitirán alcanzar el propósito y el fin, No se encuentra claramente definida la mejora de la competitividad; igualmente, no se relaciona claramente la mejora de la productividad.
26277	CALDAS	2,75	3,00	4,50	8,25	3,00	7,50	12,00	5,50	0,00	0,00	46,50	NO VIABLE	El proyecto no cumple con los términos de referencia de viabilidad técnica, la financiación del proyecto no es para compra de máquinas y equipos y tampoco software, por lo cual se evidencian falencias en antecedentes, planteamiento del problema, objetivos, metodología, indicadores y entregables del proyecto, así como tampoco hay temáticas priorizadas y actividades de internacionalización. el proyecto presenta rubros con un uso inadecuado, rubro no aprobado o un objeto no asociado a la descripción o al alcance del mismo según los TDR. No se evidencia la calidad ni la magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. No se encuentra claramente definida la mejora de la competitividad; igualmente, no se relaciona claramente la mejora de la productividad o la eficiencia operacional a partir de los impactos presentados en el proyecto. Se evidencia un grado bajo de coherencia entre las actividades, como el medio (tareas y recursos) para alcanzar los entregables y los resultados, lo que soporta parcialmente la propuesta de sostenibilidad.
26068	ANTIOQUIA	1,75	1,25	5,25	3,75	5,50	9,75	8,00	4,50	3,00	2,00	44,75	NO VIABLE	El alcance del proyecto es el desarrollo de nuevos, acompañados de un proceso de alistamiento respecto al cumplimiento normativo para exportar a Estados Unidos y México, dentro del sector Dispositivos Médicos y/o Cosméticos, a pesar de ello, no se observa en ninguna aparte del documento que tipo de productos serán desarrollados y sus características para considerarse como productos mejorados o innovadores, por tanto, no es posible determinar al finalizar el proyecto que tipos de productos serán entregados. El proyecto plantea que la empresa presenta bajos niveles de innovación de productos con requerimientos de otras culturas y un deficiente alistamiento normativo para llegar a mercados internacionales, sin embargo, estas características no se describen con información de tipo cuantitativa ni cualitativa que sea claramente identificable, de igual manera no se identifica la brecha puntual a la cual apunta el proyecto, cómo se espera mejorar la competitividad de la empresa con unos productos que no son claramente identificables para validar si es posible llegar a los mercados internacionales y si es sostenible el proyecto en el largo plazo, apuntando al final a las necesidades únicamente de la empresa. La problemática y los objetivos del proyecto no son coherentes pues se presentan de una manera general con sin ser claro el tipo de productos a desarrollar, la justificación del porque exportar a estos dos países soportad en cifras o acercamientos con potenciales clientes o algún aspecto que soporte dicha proyección, por tanto, la estructura en general del proyecto solo se concibe como un proceso de alistamiento para el cumplimiento de una normatividad sin generarse en si un proceso de innovación que le permita a la empresa mejorar su competitividad y productividad, así mismo, al no distinguir el tipo de productos a desarrollar con "algunas materias primas colombianas" no es posible validar el grado de innovación del proyecto, adicional a ello, se habla de tecnologías de Big data y analítica de datos, sin incorporarse actividades puntuales en dichos aspectos. El equipo de trabajo se conforma por 19 profesionales considerándose sobredimensionado y solamente se describe el perfil del director del proyecto, quien solo participara 5 horas a la semana.
25815	ANTIOQUIA	2,25	0,75	5,25	5,25	5,00	8,25	8,00	4,50	3,00	2,00	44,25	NO VIABLE	La información incluida en el proyecto no es suficiente para definir si el proyecto planteado resuelve el problema que atraviesa actualmente la empresa ni como esta le ayudara a cerrar las brechas existentes en el mercado internacional. La definición a nivel de objetivos, resultados, indicadores y fuentes de verificación es apropiada pero no se puede determinar si es acorde para resolver el problema porque no se tiene información suficiente del mismo.
25770	ANTIOQUIA	2,50	1,75	6,75	6,00	5,00	6,75	7,00	3,00	3,00	2,00	43,75	NO VIABLE	No se identifica claramente la problemática existente dentro de la empresa ejecutora y en el sector al que pertenece, debido a que solo se menciona "La alta volatilidad de la TRM" como el problema que motiva el desarrollo de la propuesta, lo cual no permite identificar claramente la brecha o necesidad tecnológica o de innovación que se pretender satisfacer con la tecnología y el producto desarrollado. La propuesta parte de una oportunidad comercial, pero no define claramente un grado de innovación y cierre de brecha tecnológica frente a competidores del sector. Se evidencia desarticulación entre la problemática presentada los productos y el impacto. Faltan elementos cuantitativos que soporten los argumentos expresados.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE CONCEPTO FINAL
25889	RISARALDA	2,75	2,25	4,50	9,75	2,50	6,00	9,00	2,00	3,00	0,00	41,75	NO VIABLE	La propuesta contiene un planteamiento básico, lo que permite evidenciar el conocimiento sobre el servicio a desarrollar; no obstante, el lenguaje técnico es poco profundo con relación a la tecnología a implementar (desarrollo de App para atención veterinaria y software integrador áreas y líneas de negocio). Por ello, el análisis tecnológico del entorno se aborda de manera general, más no permite definir con claridad el grado de innovación y/o sofisticación del servicio a desarrollar. La propuesta apunta a aprovechar una oportunidad de mercado y resolver una necesidad parcialmente definida soportada en una breve y sencilla argumentación cualitativa pero sin cifras suficientes de la realidad de la empresa. Por esta misma razón, el planteamiento del problema presenta cierta claridad, sin dimensionar el grado de afectación en el mismo. Se observa apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos sin embargo en referencia al cronograma presentado en el SIGP, el alcance expresado en los objetivos específicos del proyecto no se soporta metodológicamente de forma adecuada, ni evidencia cómo la metodología permitirá alcanzarlos incluyendo las temáticas Automatización y Robótica y Logística 4.0 definidas en la plataforma, la cual no se explica a lo largo del proyecto. Con respecto al equipo de trabajo indica la contratación de empresas para el desarrollo de la App y el software como Personal Técnico Especializado financiado por el programa siendo inconsistente con los TDR donde indica que "Adquisición de equipos y de software necesarios para el desarrollo y obtención de los resultados del proyecto, los cuales deberán identificarse directamente con la naturaleza del mismo" son "rubros financiados únicamente con recursos de contrapartida" y además, el anexo 6 precisa que "Se considera personal técnico especializado el recurso humano cuyo conocimiento y aporte es esencial para la obtención de los resultados del proyecto" para la intención de contratar una empresa de consultoría en modelo de negocio y manual de marca. Lo anterior no permite evaluar la pertinencia de la metodología propuesta en la Matriz de Marco Lógico y el equipo de trabajo propuesto. El presupuesto se estructura de forma básica respecto al alcance y resultados esperados, sin embargo, presenta las unidades del cronograma como globalidad (Proyecto, App, Software, Modelo, Manual de marca) que no permite en algunos casos identificar la razonabilidad de los costos con respecto al mercado, en especial con el Personal Técnico Calificado según el costo hora según SIGP generando un alto grado de incertidumbre con respecto al cierre financiero del proyecto y/o de alcanzar los resultados propuestos. A pesar de que los indicadores permiten evaluar el cumplimiento del entregable propuesto, no sucede lo mismo con la calidad y/o la magnitud de estos ya que no se explica en detalle la metodología y alcance de las actividades para el logro efectivo que asegure la solución y aprovechamiento de la oportunidad identificada. Las descripciones de los impactos presentados no son claramente detalladas en el proyecto para considerar su acción de logro teniendo en cuenta variaciones tan altas entre la medición base y el impacto esperado, algunos de ellos no se plantean cómo se lograrían en el año de implementación del proyecto (ventas y bienestar, por ejemplo). Los desarrollos de las soluciones tecnológicas propuestas generarían una ventaja competitiva importante al momento de su implementación, sin embargo, como se ha mencionado previamente no detalla claramente la argumentación necesaria acerca de cómo el valor agregado resultante del proyecto a nivel de proceso, modelo de negocio y/o servicio lo lleva al siguiente nivel. No se explica con claridad y suficiencia la sostenibilidad a nivel institucional (mantenimiento y generación de los empleos, apropiación del proyecto por parte del personal, gestión y sostenimiento del equipo de trabajo), operacional (mejora de la productividad o eficiencia operacional), financiera (costos de la intervención, personal, incremento del margen de utilidad o agregación de valor). No son evidentes los cambios esperados por el proponente, en el sector o en el mercado, al solucionar la necesidad o aprovechando la oportunidad. Indica pertenecer a las líneas temáticas Automatización y Robótica y Logística 4.0, sin hacer explicarlas en detalle en el proyecto presentado. No presenta vocación exportadora
25677	ANTIOQUIA	1,25	2,25	6,00	8,25	2,50	8,25	10,00	3,00	0,00	0,00	41,50	NO VIABLE	No existe una buena estructuración del equipo de trabajo, no están las competencias y experiencia que deberían tener. además el equipo no está diseñado adecuadamente. El proceso se basa en el alquiler de unos equipos para la implementación de la tecnología por lo cual no hay cierre de brecha tecnológica en la empresa o el sector. se centra en las mejoras internas pero no tiene mucho en cuenta al mercado. el diseño de objetivos del proyecto no es coherente con el problema, no existe la construcción del conocimiento, diseño de software bases de datos (no se menciona en el proyecto)
25738	CALDAS	2,25	3,00	6,00	6,00	4,00	5,25	5,00	4,50	3,00	0,00	39,00	NO VIABLE	La propuesta parte una idea interesante, toda vez que le apunta a solucionar un problema de salud pública, haciendo uso de alternativas en las cuales la empresa posee experiencia. Presenta deficiencias en la estructuración lógica de sus componentes, como falta de claridad en los entregables, el impacto real para mitigar la problemática identificada y poca coherencia entre los rubros y su descripción. Tampoco define su contribución al mejoramiento de la competitividad de la empresa y se hace uso inadecuado de los rubros acceso a información especializada y pago de servicios tecnológicos.

REGIÓN CARIBE

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25697	ATLANTICO	4,75	5,00	13,50	14,25	8,00	12,00	20,00	10,00	3,00	2,00	92,50	VIABLE	Es evidente el conocimiento del proponente sobre la solución descrita en la propuesta y, además, es clara la problemática encontrada, presentando cifras que soportan la importancia de la educación vial psicológica. Las actividades propuestas, desarrolladas por el equipo de trabajo, conducen al cumplimiento de los objetivos específicos y, por ende, al cumplimiento del objetivo general. Los resultados presentan indicadores verificables, excepto R06 y R14. Se define la coordinación del proyecto como un producto final, siendo esto realmente una actividad transversal que no representa un entregable. El proyecto tiene un aporte directo en el plan de internacionalización de la entidad proponente.
25439	MAGDALENA	4,50	4,50	11,25	14,25	10,00	15,00	19,00	9,00	3,00	2,00	92,50	VIABLE	Los antecedentes están contextualizados a modo general, se analiza la importancia de la necesidad debida a la situación actual que vive el planeta sobre la pandemia, además, de la revisión de los antecedentes en referente a la problemática de enfermedades transmisibles y las no transmisibles. La propuesta direcciona a solucionar una problemática, acortando la brecha de monitoreo de la salud a través de prendas de vestir. Respecto al área de salud, se evidencia una corta argumentación cualitativa y cuantitativa con respecto a fundamentos investigativos en procesos similares. Existe la relación lógica entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos. Referente al personal propuesto es suficiente en cantidad, se denota el gerente del proyecto y en cuanto a los demás perfiles se generaliza y se tiende a generar parcialmente una confusión en el rol de algunos de ellos. Define con claridad al menos las características del producto, valor agregado, mejora de la competitividad, cierre de brechas tecnológicas del sector. El proyecto presenta un grado de razonabilidad suficiente respecto de los valores establecidos para cada recurso asociado a la obtención de un producto. En referencia a los entregables, se evidencia la magnitud o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Los indicadores describen en general el cumplimiento. Existe la competitividad de la empresa que se ve impactada en la mejora de la productividad generando así la magnitud de su impacto en un grado alto. Con referencia a la sostenibilidad en aspectos de la institución y operacional se evidencia el proceso.
25969	CESAR	4,50	5,00	12,00	13,50	10,00	13,50	19,00	9,00	3,00	2,00	91,50	VIABLE	Propuesta debidamente estructurada y presentada. Objetivos claros tendientes a contrarrestar un problema en el sector palmero. Independiente de la tecnología innovadora desarrollada, combina con tecnologías industriales para obtener un producto eficiente con bondades y sostenibilidad para el proponente y el sector, además de los logros en materia ambiental con repercusiones favorables en las regiones donde se implementará. Hay suficiente información y argumentación con base de referencia cuantitativa y cualitativa, la problemática es coherente e identifica una necesidad de implementar una tecnología que permita optimizar un proceso de la empresa. Hay una apropiada relación entre el problema planteado, sus objetivos son claros y coherentes con las fases de ejecución del proyecto. Sin embargo, no es claro metodológicamente cómo se realizará el proceso de automatización, no se desarrolla con suficiencia el modelo o proceso de automatización. Con referencia a la base del proyecto, se justifica ampliamente y sostiene una base adecuada para desarrollar la solución propuesta, indican y referencian el grado de sofisticación, en el marco de del producto y servicio puntualizan con claridad el valor agregado y como mejora la competitividad. El presupuesto es coherente y están en el marco de los TDR. Con relación a los entregables e indicadores, se evidencia calidad y magnitud, la coherencia entre la estructura y las fuentes de verificación son apropiadas pero hay insuficiencia para validar los resultados propuestos en el resultado 01. Se evidencia la manera cómo impactará la competitividad de la empresa, toda vez que el proceso propuesto es innovador. La propuesta de sostenibilidad da garantías en relación con la generación y sostenimiento de empleos, una relación equilibrada entre costos y utilidades, además que presenta una solución sostenible y amigable con el medio ambiente; sin embargo, se establece un grado medio de coherencia entre las actividades, como el medio (tareas y recursos) para alcanzar los entregables y los resultados, soportando la propuesta de sostenibilidad
25837	ATLANTICO	3,50	5,00	13,50	14,25	8,50	13,50	19,00	9,00	3,00	2,00	91,25	VIABLE	La propuesta presenta las siguientes características: A) conocimiento especializado y profundo acerca del entorno, la necesidad identificada del mercado, el desarrollo del producto propuesto y de los productos sustitutos y complementarios del mismo, permitiendo identificar de manera clara su propuesta de valor frente a la competencia. B) Cuenta con una estructura del proyecto lógica, alineada con la metodología de marco lógico, que permite cumplir con los objetivos y resultados planteados. C) Cuenta con una propuesta clara de sostenibilidad D) Aporta no solo a la competitividad de la empresa proponente sino también a mejorar la competitividad de las pymes que adquieran el servicio tecnológico.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26396	LA GUAJIRA	4,75	4,25	13,50	14,25	10,00	12,75	19,00	9,50	3,00	0,00	91,00	VIABLE	El proyecto presentado busca implementar una plataforma de gestión de facturación, cartera, compras, tesorería y talento humano involucrando modelos matemáticos de inteligencia artificial para el seguimiento y control de gerencia y direcciones, este presenta claridad en sus objetivos, y consistencia con los entregables del proyecto. Además, muestra coherencia en el presupuesto y cronograma de ejecución siendo determinante para el logro de los objetivos propuestos. Aunque en algunos casos los indicadores no permiten medir de manera clara y certera el objetivo planteado, existen algunos indicadores que pueden presentar dificultades a la hora de su medición y por ende determinar el cumplimiento de los objetivos. En cuanto a la temática se puede establecer que se encuentra enmarcado en el anexo 4 Big Data y Analítica de Datos – Blockchain.
26070	SUCRE	5,00	5,00	12,00	15,00	9,00	13,50	19,00	9,00	3,00	0,00	90,50	VIABLE	Calidad y pertinencia: En la propuesta se evidencia un conocimiento apropiado de la temática asociada con el desarrollo de un sistema de losa prefabricada compuesta de vigueta pretensada y bovedilla de concreto. Además, se presenta un análisis del entorno nacional e internacional que permite evidenciar con claridad el grado de innovación del producto a desarrollar, así como el impacto positivo que tendría la ejecución del proyecto en los hogares colombianos con limitantes económicos y en el mejoramiento del déficit habitacional. Sin embargo, el cronograma propuesto genera cierta incertidumbre respecto a que el tiempo estimado de ejecución (8 meses) sea suficiente para alcanzar los resultados esperados del proyecto. Por otro lado, no se tiene establecido el consultor/personal idóneo para realizar algunas actividades del proyecto lo cual genera cierta incertidumbre por posibles retrasos en la consecución de los resultados propuestos. Presupuesto: El presupuesto se estructura de forma coherente con respecto a los resultados esperados. Sin embargo, la descripción de algunos rubros asociados con Costo Personal Técnico Especializado es muy general. Entre estos, se destaca por ejemplo el rubro asignado al resultado R01-P01, y su unidad de medida, no permiten establecer el número de personal involucrado en el desarrollo de la consultoría, ni el tiempo de dedicación, y por lo tanto, no se puede valorar si los costos son razonables a los precios del mercado. Resultados e impacto: Los resultados esperados son claros y pertinentes para el propósito del proyecto. Sin embargo, algunos indicadores y fuentes de verificación son inadecuados e insuficientes para validar algunos de los resultados propuestos. Por otro lado, en la propuesta no se identifican los impactos del proyecto, ni cómo estos representarán un beneficio para la empresa y para el sector. Finalmente, no se cuantifican los empleos que se podrían llegar a mantener o generar con la ejecución del proyecto. Valores agregados: El proyecto está enmarcado en las temáticas de los términos de referencia de acuerdo con el Anexo 1. La empresa no demuestra vocación exportadora.
26266	CORDOBA	5,00	5,00	13,50	15,00	10,00	13,50	19,00	9,00	0,00	0,00	90,00	VIABLE	La viabilidad de la propuesta se sustenta en el conocimiento de la actividad, la concepción del problema y la estructura presentada en la matriz del marco lógico. Los objetivos, los productos y los impactos son muy claros y se correlacionan con los objetivos planteados para contrarrestar el problema. No se mencionó en el proyecto la evidencia o estudio que soporte el resultado de las dietas alimenticias con la nueva propuesta de forraje. Es importante tener definido un punto de partida en costos e inclusive del estado de resultados de la unidad de negocio para poder evidenciar la evolución positiva de la implementación tecnológica y de tal forma corroborar financieramente los resultados esperados.
25516	ATLANTICO	5,00	4,00	13,50	13,50	10,00	12,75	18,00	9,00	3,00	0,00	88,75	VIABLE	El proponente en su proyecto presenta identificar las limitaciones, restricciones y supuestos en las empresas del sector, a fin de detectar las oportunidades en el mercado, y de esta manera dar un aporte a las empresas del sector salud, mejorando los servicios en la gestión de los procesos asistenciales y administrativos, a fin que le permita a las empresas optimizar los aspectos, contando con información de calidad para llevar a cabo una toma de decisiones basada en datos objetivos y fiables, que le contribuyan perfeccionar sus procesos. Es importante analizar si hay fecha, este proyecto ya ha sido establecido en alguna entidad prestadora de salud, y si ya se llevó a cabo, cuál va a ser su eje diferenciador en el mercado. La implementación de nuevas de estrategias de tecnología, permite establecer una generación de competitividad en las organizaciones de hoy, las cuales tienen como operar en entornos dinámicos o establecer desde un enfoque de gestión del conocimiento donde se adaptan herramientas en los diferentes sectores, como se evidencia en la información presentada por el proponente se definen objetivos claros, problemática enfocada a mejorar las necesidades, teniendo en cuenta a su vez auditorias del desarrollo entregadas a la empresa con el propósito de evaluar el programa entregado a la organización y el diseñar nuevas propuestas a partir de las mejoras antes implementadas, para que de esta manera se brinde a los clientes nuevas soluciones. Para tener en cuenta en el desarrollo del proyecto es necesario analizar si se facilita la introducción de cambio en el área de servicios donde son requeridos y si permite definir directrices que pueden aplicarse a la organización, teniendo en cuenta si la institución prestadora de salud llevara a cabo un ahorro considerable en tiempo y dinero.
26118	CORDOBA	4,50	5,00	14,25	13,50	8,00	13,50	18,00	9,00	3,00	0,00	88,75	VIABLE	El proyecto describe con suficiente detalle funcional y técnico las características y partes necesarias para el diseño y desarrollo del "prototipo de microscopio de fluorescencia en miniatura", a partir de la integración de dos unidades: una Unidad de Detección y una Unidad de Cómputo. Presenta un análisis del entorno tecnológico que muestra los diferenciales y ventajas del mismo en comparación con otros productos y técnicas de diagnóstico disponibles, por lo cual es claro que existe un nivel de sofisticación en consideración a la portabilidad, fácil uso, bajo costo, rapidez y conexión a la nube 4G. Asimismo existe coherencia entre el problema, el objetivo general y los objetivos específicos, detallando tanto el alcance final relacionado con logro en el desarrollo del prototipo, también su proceso de pruebas y validación para medir el nivel de efectividad en comparación con pruebas convencionales de laboratorio. Adicionalmente, el nivel de riesgos para el proyecto es alto, lo cual puede afectar de manera contundente la efectividad esperada, impactando de manera directa la competitividad de la empresa en términos de las expectativas de incorporación de nuevas líneas de productos/ servicios en su modelo de negocio.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
														Por lo tanto la propuesta responde claramente a la necesidad de tecnificar el sector pecuario, específicamente en la detección de la mastitis en el ganado bovino además se evidencia el impacto de la propuesta no solo a nivel de la empresa sino de los ganaderos.
26193	ATLANTICO	5,00	4,00	12,75	13,50	10,00	14,25	19,00	10,00	0,00	0,00	88,50	VIABLE	En la propuesta hay suficiente claridad respecto de los productos a desarrollar siendo así clara la propuesta y el grado de innovación de los productos. Asimismo, los objetivos se encaminan a contribuir a una mayor oferta de productos saludables para consumo humano y la reutilización de residuos biodegradables en el mediano plazo para generar una oferta al sector agrícola. El problema descrito pudiese tener otro enfoque alcanzable con los objetivos propuestos. Adicionalmente, no es clara la relación lógica entre el problema planteado frente a los objetivos y el cronograma. Es clara la definición de los objetivos de forma amplia y estructurada para el alcance de los resultados. El personal propuesto es suficiente e idóneo. Se evidencia una estructura lógica entre recursos, indicadores y actividades, el propósito y los resultados. Así también, aborda de manera coherente la generación de nuevos productos a partir de la optimización del aprovechamiento de la materia prima y la incursión de nuevos procesos. Ofrece objetivos, metas y entregables alcanzables a través de un presupuesto bien estructurado. Motiva un impacto en el territorio de carácter socio-económico y ambiental.
26185	BOLIVAR	4,50	4,33	14,50	13,50	9,00	14,50	17,33	7,67	3,00	0,00	88,33	VIABLE	El proponente plantea un proyecto que incorpora elementos que denotan valor agregado, sin embargo, no está suficientemente soportado dentro de la propuesta. Se evidencia que para el desarrollo de la propuesta este cuenta con el personal necesario y que la solución se alinea a una de las temáticas priorizadas. Se encuentran falencias, al no evidenciar un análisis externo de otras soluciones, u oportunidades en el mercado que atiendan dicha problemática y que permita medir el grado de sofisticación de la solución planteada. A nivel presupuestal, no se incluyen rubros que son requeridos para el desarrollo de la solución.
26172	ATLANTICO	5,00	5,00	13,50	13,50	9,50	11,25	18,00	9,50	3,00	0,00	88,25	VIABLE	Se presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo sobre el producto/servicio a desarrollar. El proyecto justifica parcialmente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del proceso. Se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos. El presupuesto se estructura de forma coherente respecto al alcance y resultados esperados, la inclusión de recursos asociados a la obtención de un resultado / producto es pertinente y oportuno respecto del desarrollo técnico y metodológico propuesto. El proyecto presenta valores o recursos adecuados a los precios de mercado en todos los recursos solicitados en el presupuesto, generando un riesgo bajo para el cierre financiero del proyecto y/o de alcanzar los resultados propuestos. El proyecto presenta todos los rubros con uso adecuado al objeto asociado a la descripción o al alcance del mismo según los TDR. Se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permiten alcanzar el propósito y el fin. Las fuentes de verificación son apropiadas pero se observa un déficit para validar algunos resultados propuestos. Los indicadores planteados permiten evaluar de forma básica el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. Se puede definir un grado oportuno de efectividad de la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores, estableciendo con ello, si estos solucionan la problemática que generó el proyecto. Se demuestra la sostenibilidad en al menos tres niveles - institucional (mantenimiento y generación de los empleos, apropiación del proyecto por parte del personal, gestión y sostenimiento del equipo de trabajo), operacional (aspectos como mejora de la productividad o eficiencia operacional o las adecuaciones requeridas para la ejecución técnica del proyecto), financiera (costos de la intervención, personal, adecuaciones u otros en los que incurrirá la empresa una vez se desarrolle el proyecto, el incremento del margen de utilidad o agregación de valor) o ambiental (reducción del impacto ambiental, disposición o aprovechamiento de residuos). Evidencia claramente los cambios esperados en el proponente, en el sector o en el mercado, al cerrar la brecha, el problema, la necesidad o aprovechando la oportunidad, y plantea la generación o mantenimiento de los empleos. Las mejoras propuestas o impactos, benefician directamente al proponente del proyecto y al servicio del derecho integrándolo con la tecnología. El valor agregado resultante del proyecto a nivel de proceso, modelo de negocio, producto y/o servicio es inicial, permitiendo sólo el mantenimiento de la oferta de la empresa en su mercado objetivo con una mínima ventaja competitiva respecto al sector o al mercado. Los impactos propuestos registran medios de verificación claros, sin embargo, su alcance se encuentra en un horizonte de largo plazo que no facilita medición al cierre del proyecto. Demuestra un grado medio de coherencia entre las actividades, como el medio (tareas y recursos) para alcanzar los entregables y los resultados, soportando la propuesta de sostenibilidad.
26309	CORDOBA	4,67	4,83	13,00	12,50	8,67	13,50	18,00	9,00	3,00	0,00	87,17	VIABLE	El proyecto presentado busca implementar el uso de tecnología avanzadas para Disminuir el número de usuarios con cartera, como también el comportamiento de los usuarios y el mercado; manteniendo un porcentaje constante de los mismos, con la implementación de modelos predictivos de comportamiento mediante Big Data. Este presenta claridad en sus objetivos, y consistencia con los entregables del proyecto. Además, muestra coherencia en el presupuesto y cronograma de ejecución siendo determinante para el logro de los objetivos propuestos. Los indicadores permiten medir de manera clara y certera el objetivo planteado. En cuanto a la temática se puede establecer que se encuentra enmarcado en el anexo 4 Big Data y Analítica de Datos.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25739	BOLIVAR	4,50	4,33	14,00	13,00	9,33	13,50	16,00	8,67	3,00	0,00	86,33	VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio a desarrollar, se emplea un lenguaje superficial sobre la tecnología. La propuesta apunta a solucionar una problemática, parcialmente definida, soportada en una corta argumentación cualitativa y cuantitativa, se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. Se presenta una justificación parcial a la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación, se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin, se evidencia cómo la competitividad del sector se ve impactada por la mejora de la eficiencia operacional; sin embargo, la magnitud del impacto es media respecto a los impactos del proyecto.
26135	BOLIVAR	4,50	4,25	14,25	12,75	7,50	13,50	18,00	8,00	3,00	0,00	85,75	VIABLE	El proyecto tiene claro cuál es el problema a resolver, desarrolla de manera adecuada metodología MML para plasmar el proyecto, tiene impacto en la empresa con la sofisticación de su proceso, el equipo de trabajo es competente. Pero tiene falencias en la forma de estructurar el presupuesto, genera confusión por la forma en que fue colocado el presupuesto, sobre todo en el rubro personal, los productos y resultados son adecuados así como sus indicadores, relaciona de manera general los riesgos sin embargo todos quedan en un cargo del gerente del proyecto el cual con una dedicación de tiempo del 50% más la ejecución de las actividades, no es tan claro como hará el seguimiento el desarrollo de estos riesgos.
26305	ATLANTICO	5,00	4,50	12,75	12,75	5,00	13,50	18,00	9,00	3,00	2,00	85,50	VIABLE	Se presenta una problemática clara, se define un objetivo general que guarda relación con la problemática planteada, dos de los tres objetivos específicos guardan relación con el objetivo general, los resultados presentan falencias en su redacción, sin embargo los productos guardan relación con lo que se pretende alcanzar en dos de los tres objetivos; se describe el valor agregado de la innovación, así como el aporte del desarrollo a la empresa; en cuanto al presupuesto presenta debilidades en el uso de varios rubros, en caso de ser cofinanciado, el prototipo debe ser entregado al SENA según lo referido a los términos de referencia en el rubro de Diseño de Prototipos. Se presenta una propuesta de sostenibilidad que es coherente en cuanto a las acciones relacionadas con el personal, pero presenta debilidades en cuanto a los costos. El proyecto se enfoca en una de las temáticas relacionadas, la empresa demuestra vocación exportadora.
26474	CESAR	4,25	4,25	10,50	14,25	8,50	11,25	18,00	8,50	3,00	2,00	84,50	VIABLE	El proyecto se observa un conocimiento muy básico acerca del producto/servicio y del proceso a desarrollar. No presenta un análisis del entorno tecnológico que permita definir el grado de innovación y/o sofisticación del producto o proceso a desarrollar que muestran claramente su sofisticación frente a otros procesos en el mercado evidenciando falta de argumentación cualitativa y cuantitativa, que permita focalizar el problema, no es claro sobre la criticidad y magnitud del problema, necesidad u oportunidad que motiva el proyecto. No presentan indicadores planteados esto no permiten evaluar de forma adecuada el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. La propuesta se alinea a las tecnologías de Transformación digital y cuarta revolución industrial. De acuerdo con el SIGP la empresa cuenta con el acompañamiento de Precolombina, para alistamiento de entrada a nuevos mercados nacionales e internacionales. La propuesta se enfoca en una problemática (brecha), necesidad (barrera) u oportunidad (mercado) general, más no específica, evidenciando falta de argumentación cualitativa y cuantitativa que permita focalizar el problema. Por otro lado, el planteamiento no es claro sobre la criticidad y magnitud del problema, necesidad u oportunidad que motiva el proyecto pues es netamente cualitativo. No se encuentra claramente definida la mejora de la competitividad; igualmente, no se relaciona claramente la mejora de la productividad y la eficiencia operacional a partir de los impactos presentados en el proyecto.
26358	ATLANTICO	4,50	4,75	14,25	13,50	9,50	12,00	13,00	7,50	3,00	2,00	84,00	VIABLE	El proyecto justifica oportunamente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del producto en cuanto a diseño e innovación para el desarrollo, la competitividad y la comercialización nacional e internacional de nuevos productos a partir del concepto de manufactura 3D. En función del nivel de innovación (proceso para alcanzar el fin) y del grado de sofisticación (valor agregado generado por la innovación). Para sofisticación y/o desarrollo de productos o servicios: El proponente define las características del producto y servicio, sustitutos del producto o servicio, valor agregado, sin embargo se observa un recurso de información medio alto en cuanto a la metodología a utilizar en la mejora de la competitividad y el cierre de brechas tecnológicas del sector. Se evidencia la calidad en los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Las fuentes de verificación son apropiadas para la validación completa de los resultados propuestos. Los indicadores planteados permiten evaluar de forma básica el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. Se puede definir un grado oportuno de efectividad en la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores, estableciendo con ello la solución a la problemática que generó el proyecto.
25995	BOLIVAR	4,25	3,75	12,00	10,50	7,00	15,00	19,00	7,50	3,00	2,00	84,00	VIABLE	El proponente atiende una necesidad del sector y ofrece una solución alineada a las temáticas de conocimiento. Se hace uso adecuado del lenguaje y existe una relación en la estructura de la propuesta, sin embargo, no se hace un análisis cuantitativo de la misma que permita establecer la magnitud ni la criticidad del problema, la propuesta presenta falencias en la propuesta de sostenibilidad, se debe hacer una revisión en el rubro asociado a la contratación del personal externo pues este está por encima de los valores de mercado establecidos. Se identifica en la propuesta que este cuenta con personal idóneo y suficiente para el desarrollo del proyecto.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25978	MAGDALENA	5,00	4,00	11,25	11,25	10,00	12,00	20,00	7,50	3,00	0,00	84,00	VIABLE	El proyecto es claro en la propuesta de valor. Si bien tiene unos grandes retos por resolver como lo plantea en la propuesta la empresa cuenta con el conocimiento y experiencia para solucionarlos. Se presenta con claridad la problemática de la suspensión servicio en las básculas de pesaje de forma no programada, es decir, por fallas en los equipos. Afirma el proponente que esas fallas en la actualidad no son previsibles y que adicionalmente los costos de reparación y puesta en operación nuevamente son difíciles de controlar y en su mayoría altos por fallas en la cadena de abastecimiento rápido de repuestos para reactivación del servicio. Falta aclarar si esto es por efecto de una brecha en tecnología blanda o por efectos de la alineación logística del abastecimiento de los repuestos y su respectivo planteamiento de efectos de costo. La sostenibilidad del proyecto se plantea bajo la generación de dependencia tecnológica en el usuario del servicio y los altos costos que posiblemente tendría en el reemplazo de este servicio con los servicios tradicionales una vez este servicio esté en marcha. Sin embargo la transición es clara financieramente para el consumidor, pero el futuro en estado estable de la prestación del servicio puede presentar una difícil relación de sostener el precio vs. Los potenciales efectos negativos ya curados con el producto.
26484	ATLANTICO	4,00	4,50	12,75	12,00	7,50	13,50	19,00	7,00	3,00	0,00	83,25	VIABLE	El proponente aborda el proyecto destacando la importancia del sector del software para el gobierno, resaltando su priorización al interior del programa de transformación productiva, así como también, manifiesta la importancia y relevancia del sector educativo a quien va orientado la sofisticación del proyecto, a quien oferta sus productos, empleando un lenguaje técnico y una argumentación que denota dominio sobre la temática del proyecto. La estructura del proyecto es adecuada en relación y coherencia entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos, los productos y el cronograma, aunque este último presenta el cronograma con acciones o tareas planteadas más de la administración o dirección del proyecto que actividades conducentes al logro de los objetivos. Las fuentes de verificación son apropiadas para validar los resultados propuestos y existe claridad en los indicadores para determinar su magnitud y cumplimiento. Existen dos resultados R01 y R14 similares asociados a "Desarrollo de nuevas funcionalidades que incrementen el valor agregado del producto", por el alcance el resultado R14 es adecuado, sin embargo, el R01 está más asociado a la incorporación de una tecnología novedosa como estrategia de sofisticación del producto actual del proponente. Finalmente, Se evidencia, como la competitividad de la empresa se ve impactada por la sofisticación del producto y al crear una unidad de servicio especializado en analítica de datos, también, por su apropiación o promoción al interior del sector educativo o usuarios finales, dado que el proponente manifiesta que existen 180 establecimientos educativos y varias secretarías de educación como clientes actuales.
26307	ATLANTICO	5,00	4,75	8,25	14,25	9,00	13,50	16,00	9,00	3,00	0,00	82,75	VIABLE	El proyecto permitirá mejorar la competitividad de la empresa y el sector al que pertenece con la innovación y sofisticación del servicio resultado del proyecto de manera verificable, acorde con el sector farmacéutico en Colombia, el desarrollo metodológico realizado a través de MML es apropiado y permite identificar de manera clara la problemática, el valor agregado que se relaciona con la sofisticación en la intermediación del proveedor con el cliente al conectar la oferta y la demanda de manera directa a través de un sistema de subasta inversa en donde el cliente puede observar el mejor precio del producto según disponibilidad, geo posicionamiento y área geográfica. El presupuesto relaciona de manera clara los rubros requeridos para el proyecto. Se identifica además el análisis de los riesgos y el cómo se mitigan de manera básica.
25581	BOLIVAR	4,00	4,00	12,75	12,00	9,00	12,00	16,00	7,50	3,00	2,00	82,25	VIABLE	El proponente con este proyecto, buscar detectar oportunidades de mercado, con la herramienta que quiere desarrollar, podrá realizar minería o analítica de datos, que le permitirá acercarse más a sus clientes, tener de primera mano información que le pueda caracterizar potenciales clientes, generar mayor competitividad al sector en el que se encuentra, Dentro de los criterios de Calidad y Pertinencia del proyecto se demuestra un lenguaje técnicamente concordante con el proyecto, de igual manera y de acuerdo al presupuesto presentado, se ve en el proyecto la información presupuestal de forma coherente en cuanto a los rubros requeridos para la ejecución de las actividades en concordancia con los objetivos, y respecto al valor agregado se puede observar un diferencial en el mercado, debido a que se busca optimizar los procesos con herramientas tecnológicas enmarcadas en el anexo 4.
25629	CORDOBA	4,25	3,75	12,00	12,00	9,00	12,75	18,00	7,50	3,00	0,00	82,25	VIABLE	La propuesta presentada tiene una correcta estructuración desde lo financiero y a los antecedentes expuestos; como primera parte el presupuesto mantiene coherencia con el alcance y sus resultados. Mientras que los antecedentes, abordan permiten dar claridad al estado del arte, su impacto en el mercado, y parte de un análisis de casos a nivel nacional e internacional; de igual forma, se identifica el contexto tecnológico en el cual se encuentra inmersa la propuesta. Sin embargo, la solución presentada se centra en una innovación a un proceso productivo, y a lo largo de los documentos presentados no son abordados y analizados a profundidad las condiciones actuales de las variables de la operación, por ende, la problemática de confiabilidad identificada no cuenta con un soporte cuantitativo válido.
26108	ATLANTICO	3,25	4,00	14,25	13,50	8,00	10,50	15,00	8,50	3,00	2,00	82,00	VIABLE	Por lo general, se hace una formulación pertinente, pero se resalta que se presenta un conocimiento básico de la solución y no se presenta un análisis del entorno tecnológico que permita definir el grado de innovación y sofisticación. La problemática presenta una falta de argumentación cualitativa y cuantitativa, algunos indicadores no son pertinentes y no permite evaluar en forma pertinente el cumplimiento del propósito. Aunque el proyecto es muy interesante, no se encuentra claramente definida la mejora de la competitividad y la productividad.
26561	ATLANTICO	4,00	4,25	12,00	12,00	9,00	12,75	17,00	8,00	3,00	0,00	82,00	VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio a desarrollar, se emplea un lenguaje superficial sobre la tecnología. La propuesta apunta a solucionar una problemática, parcialmente definida, soportada en una corta argumentación cualitativa y cuantitativa, se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. Se presenta una justificación parcial a la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación, se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin, se evidencia cómo la competitividad del sector se ve impactada por la mejora de la eficiencia operacional; sin embargo, la magnitud del impacto es media respecto a los impactos del proyecto

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26044	ATLANTICO	4,75	4,75	11,25	12,75	7,00	12,00	17,00	7,00	3,00	2,00	81,50	VIABLE	El proyecto tiene claro cuál es el problema a resolver, la metodología MML se desarrolla de manera adecuada, tiene impacto en la empresa con el mejoramiento de su proceso y el acceso de los clientes a la dinámica empresarial; El equipo de trabajo es competente, Pero tiene falencias en algunos perfiles y la definición de los mismos en la plataforma, se contempla de manera adecuada los resultados y el cronograma, presenta de manera general los riesgos del proyecto y la propuesta de sostenibilidad.
26456	ATLANTICO	3,00	3,67	11,50	12,00	9,00	12,00	18,67	8,67	3,00	0,00	81,50	VIABLE	<p>En el presente proyecto se puede determinar que cuenta con información clara y objetiva para llevar su propuesta en marcha en el sector agrícola y beneficiar a los diferentes organismos que proveen los procesos productivos del campo. Dentro de los criterios de Calidad y Pertinencia del proyecto se demuestra, un lenguaje técnico y adecuado de acuerdo a la presentación del proyecto, se debe aclarar el tema de cómo se van a calcular los indicadores y la forma en que se van a presentar durante la ejecución del proyecto, a fin de que sean coherentes con el objetivo y la problemática planteada.</p> <p>En cuanto al presupuesto presentado el proponente da a conocer la información presupuestal de manera coherente la relación de insumos y rubros requeridos por cada producto presentado. En los valores agregados, se evidencia el cumplimiento con relación al anexo No. 4 buscando optimizar los procesos y brindar herramientas tecnológicas que en algunas ocasiones son inasequibles a los usuarios finales por los costos de inversión inicial que deben tener a la hora de poner en marcha sus procesos.</p> <p>En cuanto a los resultados e impactos, la entidad proponente busca mejorar la competitividad en el sector y beneficiar al sector agrícola a través de su servicio y de su talento humano a fin de que la empresa pueda incrementar su participación en el mercado, a su vez contribuir a establecer un monitoreo eficaz y óptimo para el medio ambiente buscando la sostenibilidad a través de sus actividades y resultados esperados.</p>
26398	MAGDALENA	4,50	3,75	12,00	12,00	7,50	10,50	18,00	10,00	3,00	0,00	81,25	VIABLE	Se identifica una mejora a un proceso interno de la empresa, la problemática se contextualiza de manera amplia, aunque no se soporta en datos cuantitativos. El cumplimiento de los objetivos específicos no necesariamente lleva al cumplimiento del objetivo general, los resultados y productos son coherentes con los objetivos específicos, se detalla el grado de innovación que se espera en el proceso, parte del equipo del proyecto no presenta el perfil mínimo en educación y años de experiencia, lo que puede dificultar el análisis de los costos. Se presenta una propuesta de sostenibilidad con acciones hacia el personal y los costos. El proyecto se enfoca en una de las temáticas priorizadas. La empresa no muestra vocación exportadora, ni se evidencia el plan de internacionalización de la misma.
25993	BOLIVAR	3,50	4,17	13,50	12,50	8,33	13,50	16,67	6,00	3,00	0,00	81,17	VIABLE	La propuesta según el numeral 6.2 de los términos de referencia. La propuesta cuenta con factores diferenciadores y la inclusión de herramientas de realidad virtual impulsara el turismo en la zona, sin embargo, no se evidencia un análisis de la propuesta frente a otras soluciones presentes en el mercado, de igual manera, no se evidencia un análisis de costos que permita evaluar la sostenibilidad en el tiempo del proyecto. A nivel presupuestal este se estructura de forma básica, no se hace inclusión de rubros necesarios para obtener equipos como visore3D, pantallas u otros necesarios que complementen el portafolio de productos que ofrecería la empresa en realidad virtual.
25481	BOLIVAR	4,00	4,00	12,00	13,50	5,50	12,00	16,00	9,00	3,00	2,00	81,00	VIABLE	En la propuesta, el proponente no analizó el entorno del sector con el fin de determinar un estado de arte consistente, se observan unos antecedentes con poca profundidad en datos cuantitativos y cualitativos que permitan determinar un producto innovador y/o sofisticado. Asimismo, el proponente no define cuantitativamente y cualitativamente el problema descrito lo cual conlleva a definir superficialmente el producto a desarrollar. Adicionalmente, en la propuesta no se definió bien el alcance en sus entregables y actividades por lo tanto al desarrollarlas se genera incertidumbre en el logro en los objetivos específicos y general. Teniendo en cuenta que el proyecto presenta problemas en la definición del alcance los recursos asociados podrían ejecutarse de manera incorrecta no cumpliendo con el objetivo general y específico de la propuesta. Además, con los impactos propuestos se verifican parcialmente la consecución del proyecto, lo cual puede obtener incrementos básicos de competitividad que benefician con pocos incrementos a la empresa. El proyecto se planteó de manera aceptable para los entregables y actividades con el fin de cumplir con el objetivo general y específicos contemplando el desarrollo de la temática priorizada logística 4.0.
26487	MAGDALENA	4,50	4,50	12,00	11,25	9,00	13,50	15,00	8,00	3,00	0,00	80,75	VIABLE	El proponente presenta un desarrollo de plataforma tecnológica basada en inteligencia artificial para la sofisticación del servicio de gestión contable y financiera, propone un software contable el cual incluirá diferentes módulos como lo son facturación, cartera, compras, inventarios, nomina, tesorería y contabilidad. En un principio la justificación presentada no fue lo suficientemente profunda, no es claro el valor agregado del proceso, producto o servicio que se espera alcanzar con su desarrollo, de acuerdo con el nivel de innovación. Dentro de sus fortalezas se establece que el proponente tiene claro la problemática y necesidad con una argumentación cualitativa y cuantitativa suficiente. El planteamiento es claro y presenta una criticidad o magnitud del problema. El alcance expresado en los objetivos del proyecto se soporta metodológicamente de forma estructurada, sin embargo se observa que el proyecto presenta beneficio acortando la brecha tecnológica de manera institucional y asociado a sus procesos internos. No se evidencia de manera clara la información que indique que el proyecto en cuanto a impactos tenga un efecto en su entorno en términos de beneficios hacia el sector ya sea económico o social, se evidencia de manera explícita el beneficio hacia el proceso institucional.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26546	ATLANTICO	4,50	4,33	12,50	13,50	5,00	11,50	17,33	8,67	3,00	0,00	80,33	VIABLE	Se presenta un problema central, un objetivo genera que puede guardar relación entre ellos, sin embargo, la redacción del objetivo general dificulta el que sea alcanzable en el tiempo de ejecución del proyecto, los objetivos específicos son coherentes con lo que se busca del proyecto que se describe en el SIGP y Anexo 5, así como en el nombre del proyecto. El cumplimiento de los productos y resultados no necesariamente lleva al cumplimiento del objetivo general, se describe el grado de innovación que se espera, se muestran elementos de como aportará el proyecto a la competitividad de la empresa, el presupuesto presenta debilidades en el uso de varios de los rubros financiados. El proyecto presenta una propuesta de sostenibilidad con coherencia en cuanto al personal, aunque no tan clara para la gestión de los costos, el proyecto se enfoca en una de las temáticas priorizadas. La empresa no demuestra vocación exportadora, ni es claro el plan de internacionalización de la misma.
25591	ATLANTICO	3,75	4,25	12,75	12,75	9,50	10,50	13,00	8,00	3,00	2,00	79,50	NO VIABLE	El Proyecto se enfoca en una necesidad y oportunidad, con una argumentación cualitativa y cuantitativa suficiente. Presentando un planteamiento claro y mostrando una criticidad o magnitud del problema, necesidad u oportunidad alta con cifras, datos o estadísticas soportadas. Pero no se puede determinar el grado de efectividad de la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores, ya que los impactos propuestos no son claros o fácilmente verificables o no se logran asociar a los resultados y entregables planteados, o no se asocian con mejoras esperadas de forma directa, en términos de productividad y competitividad, acordes al sector o al nivel de la empresa proponente.
26260	BOLIVAR	2,75	3,75	10,50	12,00	9,50	11,25	15,00	9,00	3,00	2,00	78,75	NO VIABLE	Proyecto tiene falencias documentales en el conocimiento de la tecnología y en la argumentación cualitativa y cuantitativa del proyecto, hay deficiencias en la definición de los objetivos específicos, lo cual genera que el alcance del proyecto no se pueda lograr con los que están diseñados, esto afecta los entregables e indicadores del proyecto, no se puede medir la sostenibilidad en términos del costo del proyecto y los indicadores del impacto del mismo no se pueden medir porque están a mediano y largo plazo
26378	BOLIVAR	3,67	3,83	11,50	11,50	8,33	11,50	15,33	8,33	3,00	0,00	77,00	NO VIABLE	No presenta un análisis del entorno tecnológico, denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados, el presupuesto se estructura de forma básica respecto al alcance y resultados esperados y define con claridad las características del producto/servicio, pero no describe mejora de la competitividad, cierre de brechas tecnológicas del sector.
26419	MAGDALENA	3,50	4,00	12,00	12,00	6,50	12,00	15,00	8,00	3,00	0,00	76,00	NO VIABLE	Existe deficiencia en la construcción del objetivo general versus el alcance del proyecto, el equipo de trabajo es competente, se denota que el equipo de trabajo no es suficiente para la propuesta, tiene falencias en la forma de estructurar el presupuesto, los resultados no permiten evaluar el desarrollo y los alcances del proyecto; las propuesta de sostenibilidad no otorga criterios para determinar la sostenibilidad del proyecto en el tiempo, los riesgos identificados de identifican de manera general así como su mitigación.
25761	ATLANTICO	3,75	3,75	10,50	12,00	6,50	12,75	15,00	8,50	3,00	0,00	75,75	NO VIABLE	La propuesta contiene un planteamiento básico, lo que permite evidenciar el conocimiento sobre el proceso a mejorar y desarrollar; no obstante, no se utiliza el lenguaje técnico adecuado o la utilización del mismo es poco profunda con relación a la tecnología. Asimismo, el planteamiento del problema presenta cierta claridad; sin embargo, no está acotada su criticidad o magnitud claramente con el beneficiario del proyecto, por lo tanto no se puede dimensionar el grado de afectación en el mismo. Adicionalmente, se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Las fuentes de verificación son apropiadas pero insuficientes para validar los resultados propuestos teniendo en cuenta que los ingresos de las mercancías se cruzan con las salidas o ventas de los mismos, la problemática se enfoca más en las distribución espacial y ubicación de la mercancía. Así como también, las mejoras propuestas o impactos se centran en beneficio solamente del proponente del proyecto. De la misma manera, demuestra un grado medio de coherencia entre las actividades, como el medio para alcanzar los entregables y los resultados, soportando la propuesta de sostenibilidad. Igualmente, la propuesta plantea la necesidad de un sistema que integre la cadena de suministro, ubicación, bodegaje y salida de mercancía específicamente en una empresa de ferretería, sin embargo, se evidencia frente a los servicios ya existentes en el mercado que la problemática descrita se centra en la ubicación y localización de la mercancía.
25454	SUCRE	4,25	3,75	11,25	12,75	7,00	11,25	16,00	9,00	0,00	0,00	75,25	NO VIABLE	El proyecto presente vacíos importantes en cuanto a su argumentación cualitativa y cuantitativa, lo que no permite determinar la magnitud de su impacto, aunque su pertinencia es adecuada, dada la población y el sector a quien va dirigido. A nivel presupuestal, se generalizan rubros y la falta de detalle, afecta su validación, además que existen unos usos inadecuados de los mismos, como la mezcla de personal administrativo con personal no calificado, cito: "Salarios de personal administrativo y de operaciones (producción)", entre otros. Los resultados presentan falencias en su definición, aunque los dos indicadores propuestos le apuntan al objeto de la convocatoria. Finalmente, la propuesta denota un grado de innovación bajo, pues no se sustenta metodológicamente el desarrollo del concentrado, así como también, se determina que el grado de sofisticación es medio por la disminución de los costos de producción avícola y disminución del precio del concentrado.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25443	MAGDALENA	3,25	3,50	10,50	10,50	7,50	10,50	18,00	8,00	3,00	0,00	74,75	NO VIABLE	El planteamiento del problema es claro y la metodología de la matriz de marco lógico adecuada, no obstante la empresa no analizo la oferta de plataformas logísticas que existen en el mercado y que pudieran solucionar el problema que tiene la empresa a un menor costo y tiempo. Adicional en el presupuesto no se incluyeron los costos en que se incurre para adaptar la flota de maquinaria pesada (captura de la señal primaria analógica o digital que tiene el vehículo para hacer el seguimiento) y en la sostenibilidad no se plantearon los costos de mantenimiento de la plataforma.
26490	ATLANTICO	4,00	2,75	10,50	11,25	6,50	11,25	15,00	9,00	3,00	0,00	73,25	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: Se evidencia la problemática y oportunidad que se establece solucionar mediante la ejecución del proyecto, sin embargo esta soportado en una corta fundamentación cuantitativa, circunstancia que no permite visualizar a profundidad la criticidad y magnitud, del planteamiento del problema. Presupuesto: Se presenta relación de costos del proyecto, sin embargo dentro del personal no se relacionó un experto en sistemas, internet de las cosas, Big data y/o experto programación, que permita evaluar y validar los resultados entregados, de la contratación de servicios tecnológicos para la plataforma. Resultados e impactos: El proyecto permite mejorar la competitividad de la empresa, sin embargo no se logra visualizar y cuantificar a profundidad, lo referente a los impactos, los beneficios, ventajas y resultados del servicio de metrología industrial 4.0, en los clientes potenciales. Valores agregados: el proyecto está enfocado en las temáticas de Big data, analítica de datos e internet de las cosas , no obstante no se demuestra experiencia exportadora o que el proyecto este implícito en un plan de internacionalización de la empresa.
26502	CORDOBA	4,00	4,00	11,25	11,25	6,00	10,50	16,00	7,00	3,00	0,00	73,00	NO VIABLE	El proyecto está enmarcado en la Arquitectura Bioclimática, que es una de las tendencias de la arquitectura mundial, que ya ha llegado a Colombia, y que claramente representa un interés para el país, dado sus climas tropicales. Además la orientación a potencializar una empresa que aborda viviendas de bajo costo, para ampliar la cobertura de vivienda digna para todos los niveles sociales, es bastante positivo. Es clara la necesidad de la propuesta para el mercado que atiende la empresa en la ciudad de Montería. El proyecto falla en la apropiación de la tecnología, más allá del estudio a realizar y la obtención de un diseño vendible. Los aspectos que impiden la apropiación son: - No se cuenta con personal calificado en Arquitectura Bioclimática, para vincular al proyecto, con potencial de mantenerlo para apropiar la tecnología. - Gran parte del trabajo del proyecto se tercerizará, para garantizar el resultado, pero no es claro como la empresa apropiará los conocimientos, metodologías y técnicas, para asegurar el ofrecimiento de la nueva tecnología como un producto permanente de la compañía. - La empresa no muestra como desarrollará herramientas TICs propias que utilicen Big Data en el caso de los datos climáticos, o simulaciones en software especializados en el caso de diseños específicos, como parte de un componente fundamental para garantizar la productividad y competitividad en esta nueva tecnología a abordar como línea de producto y servicio dentro de la compañía.
26550	BOLIVAR	3,25	3,00	9,75	9,00	7,50	11,25	18,00	8,00	3,00	0,00	72,75	NO VIABLE	La propuesta contiene un planteamiento básico, lo que permite evidenciar el conocimiento sobre el producto, el servicio y proceso a mejorar o desarrollar; no obstante no se profundiza en los antecedentes que este tipo de solución ha brindado en el estado de la técnica o en otras experiencias similares. De igual manera, la propuesta apunta a solucionar una problemática, necesidad (barrera), u oportunidad (mercado), parcialmente definida, soportada en una corta argumentación cualitativa pero falta la argumentación cuantitativa. Asimismo, la empresa tiene parcialmente identificada la problemática, falta profundizar en el estado de la innovación. De igual manera, se presenta incertidumbre en los recursos para el correcto éxito del proyecto y en los indicadores como medio para el avance y verificación. Igualmente, define con claridad aspectos: la situación actual de la empresa en el sector, algunas características actuales del proceso a intervenir y parcialmente el impacto en los clientes finales. Sin embargo no se cuenta con información precisa sobre como la implementación del proyecto puede impactar en el sector debido a que se desconoce la aplicación de esta técnica en otras empresas del sector o similares. Cabe decir que la propuesta plantea el presupuesto se estructura de forma básica respecto al alcance y resultados esperados. Sin embargo se genera incertidumbre en algunos recursos debido a que los honorarios/sueldos presentados están por encima del promedio que se observa en el mercado. De igual manera no se evidencia el suministro de insumos que permita la correcta y completa ejecución del proyecto. Es necesario decir que, se evidencia parcialmente cómo la competitividad de la empresa se ve impactada por la mejora de la eficiencia operacional; sin embargo, la magnitud del impacto no es tan clara pues falta profundizar en medios de verificación y el nivel de desarrollo de la solución propuesta.
25937	SAN ANDRES Y PROVIDENCIA	3,38	3,25	10,50	12,00	6,00	11,63	15,00	7,50	3,00	0,00	72,25	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca de la solución a desarrollar, sin embargo, se emplea un lenguaje poco técnico y no se hace un análisis del entorno tecnológico. La propuesta tiene el propósito de apuntar a la problemática soportada en una corta argumentación cualitativa y cuantitativa, sin embargo, no se define su criticidad, y no se puede establecer si la solución apunta a resolver el problema, presentando una incoherencia con los objetivos vs la problemática. No se cuenta con personal suficiente, y se define superficialmente las características de la solución y valor agregado, mejora de la competitividad. Además, el presupuesto es incoherente con la solución. Además, no se identifica la relación con las necesidades de la empresa.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26534	ATLANTICO	3,17	3,00	10,50	9,00	8,33	11,00	16,67	7,33	3,00	0,00	72,00	NO VIABLE	Se emite concepto de no viabilidad, debido a que el planteamiento y justificación no fueron los suficientemente detallado para poder realizar un análisis completo de la relación, coherencia y pertenencia entre el problema identificado – la solución planteada – el desarrollo de las mismas – y la medición de indicadores. Adicionalmente la información suministrada estuvo carente de análisis cuantitativo lo que no permitiría medir el impacto del proyecto. Por último, no se observa como la innovación desarrollada permitiría un logro o un desarrollo para el mercado, es decir más allá de la empresa proponente.
25680	ATLANTICO	2,75	2,75	12,00	10,50	7,50	10,50	13,00	9,50	3,00	0,00	71,50	NO VIABLE	Se mejora la eficiencia operacional de la empresa, pero la magnitud los impactos definidos se quedan cortos en función al nivel de sofisticación planteado. La estructura del presupuesto es clara y detallada en función a los resultados esperados, se debe garantizar el mantenimiento del sistema, el aprendizaje inmersivo es un campo en desarrollo que presenta alto grado de innovación y una oportunidad de desarrollo que toma cada vez más importancia a nivel mundial, representando una oportunidad para la mejora de la capacidad operativa del proponente.
26406	MAGDALENA	2,50	3,00	9,75	10,50	6,50	11,25	15,00	7,50	3,00	2,00	71,00	NO VIABLE	La propuesta justifica de forma general la necesidad de tener una landing page propia para internacionalizar los servicios y a su vez potencializar el turismo solidario en la región; sin embargo, no es viable ya que el personal planteado no es suficiente puesto que solo se plantea el gerente de proyecto y en contraste en el presupuesto se presenta de forma general los desarrolladores y sus tentativos roles y pagos, los impactos planteados no miden cómo se mejorará la competitividad de la empresa y del sector, los objetivos no se encuentran estructurados de forma cronológica permitiendo identificar la secuencia de ejecución.
26176	BOLIVAR	3,00	3,75	11,25	9,75	7,00	11,25	15,00	7,50	0,00	2,00	70,50	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: La propuesta presenta un planteamiento básico de la nueva tecnología de fabricación de productos tixotrópicos que pretende implementar. Sin embargo, no se evidencia un conocimiento profundo sobre la nueva tecnología de dispersores tipo rotor-estator que demuestre que la implementación de este tipo de dispersores puede reducir los tiempos de proceso, y por lo tanto, garantizar la estabilidad de las propiedades de calidad del producto e incrementar la productividad de la planta. Además, el problema se enfoca solamente en el proponente, y no plantea la relevancia del desarrollo del proyecto para el sector ni para el mercado. Presupuesto: Existe una gran incertidumbre con respecto a las unidades globales planteadas para los costos de personal técnico especializado, que junto al rubro de aportes parafiscales y SGSS del personal del proyecto, no permite analizar a profundidad el costo relacionado con cada recurso humano, ni valorar si son recursos razonables a los precios del mercado. Cabe resaltar en este punto que la totalidad de los recursos financiados son asignados al rubro Costo Personal Técnico Especializado (COP\$196.311.324). Resultados e impacto: Los medios de verificación son insuficientes para establecer la efectividad de la tecnología propuesta para la fabricación de los productos tixotrópicos con tiempos de proceso menores a los que maneja actualmente la empresa. Además, no se establece cómo la nueva tecnología implementada a partir del desarrollo del proyecto influencia la ventaja competitiva que tiene la empresa en el sector. Asimismo, los impactos esperados del proyecto benefician únicamente a la empresa. Por otro lado, no se cuantifican los empleos que se podrían llegar a mantener o generar con la ejecución del proyecto. Valores agregados: El proyecto no está enmarcado en las temáticas de los términos de referencia de acuerdo con el Anexo 1. La empresa demuestra vocación exportadora.
26151	ATLANTICO	4,25	3,00	8,25	10,50	7,00	9,75	18,00	6,50	3,00	0,00	70,25	NO VIABLE	El proyecto se encuentra orientado a diseñar un proceso que mejore la eficiencia del compostaje de residuos sólidos orgánicos, permitiendo la generación de metano como fuente alternativa de energía. La construcción del proyecto presenta vacíos en la formulación, como se evidencia en la matriz de marco lógico (MML) que se aporta. El objetivo general propuesto, contempla dos actividades, lo que metodológicamente es un error. Es posible que una de las acciones que se propone dentro del objetivo, sea un medio o un resultado intermedio, por lo que debe establecerse como un objetivo específico. De igual manera, los objetivos específicos son muy amplios y genéricos, lo que dificulta su medición y asocio de indicadores. Adicionalmente, la construcción del árbol de problemas presenta vacíos. De acuerdo con la información que se aporta en el documento, existen alternativas para el manejo de desechos orgánicos sólidos, sino que estas no han sido validadas para las condiciones específicas del país y en especial del caribe húmedo colombiano, por lo que es necesario revisar la propuesta de objetivo general que se propone en la MML. Existe un vacío en la incorporación del concepto de Big Data, al proyecto que se presenta. Si bien, dentro de los componentes existe la captura y análisis de información, la estructura de datos no alcanza para ser considerada como Big Data, al menos que se proyecte recoger información de las características de las fuentes de donde provienen los residuos sólidos orgánicos, lo cual no se expone dentro de la propuesta. Con relación al componente innovador, se trata de la validación de una tecnología ya desarrollada a las condiciones propias del caribe húmedo, por lo que la información que se recopila sirve de base para la adaptación de la tecnología y su réplica en condiciones similares. Es necesario que se revise la construcción lógica de la propuesta y los componentes que se proponen.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26520	ATLANTICO	4,50	4,50	10,50	13,50	9,00	4,50	12,00	6,50	3,00	2,00	70,00	NO VIABLE	No se evidencia la calidad ni la magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Por el motivo, de que no presentan indicadores planteados esto no permiten evaluar de forma adecuada el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. No se puede determinar el grado de efectividad de la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores no son claros los perfiles de los técnicos especializados, en cuanto a títulos, Certificaciones y experiencia relacionada con la temática de la propuesta, así como tampoco el rol de cada uno de ellos en las actividades y entregables para la ejecución del proyecto. No denota una alineación con la problemática a atender, evidenciando incoherencias en los componentes lógicos: recursos, indicadores y actividades, No precisa en términos de ventas la manera como plantean el impacto en las ventas, es decir, no detalla que técnica de pronóstico de venta se espera en la implementación que justifiquen las cifras planteadas.
26017	BOLIVAR	3,75	3,50	9,75	9,75	8,50	10,50	13,00	8,00	3,00	0,00	69,75	NO VIABLE	El proyecto presentado se centra en mejorar la calidad del servicio, reducir los tiempos de los procesos, costos, uso de papel y mejorara la trazabilidad de la información generada en el sector de cargas especiales, sin embargo las mejoras no se sustentan cuantitativamente ya que se centran en la experiencia de uno de sus clientes. Los impactos definidos son insuficientes dado que en sostenibilidad del proyecto se habló de generación de empleo(conservar el contratado para el proyecto) y un incremento en los ingresos de la empresa. El costo asociado al resultado 1 está por encima del costo promedio del mercado.
26220	ATLANTICO	3,50	3,25	8,25	12,00	7,50	10,50	14,00	7,50	3,00	0,00	69,50	NO VIABLE	El concepto es que se encuentran deficiencias en la lógica horizontal y vertical. El objetivo estratégico cinco no está relacionado con el árbol de problemas. Los indicadores no permiten medir claramente el éxito de la solución de inteligencia artificial. La sostenibilidad del proyecto no es clara. Llama la atención que la matriz de riesgos solamente tiene dos ítems, cuando los proyectos software son aquellos con tasa de éxito más baja, esto repercute en los supuestos, ya que tienen una alta relación. Esto hace que estén obviando elementos que pueden llegar a limitar el alcance planteado. Las actividades dan cuenta de un proceso que no queda claro en el planteamiento del problema ni la justificación, elementos donde no se presentan datos cuantitativos que no permiten medir los posibles niveles de aumento de la competitividad, o tan siquiera de la productividad.
26485	ATLANTICO	5,00	3,25	7,50	10,50	7,00	11,25	13,00	6,50	3,00	2,00	69,00	NO VIABLE	Se presenta un árbol de problemas y objetivos que pueden guardar coherencia entre ellos, se presenta falencias en el objetivo general y los específicos planteados en el SIGP, se encuentran debilidades en algunos resultados y productos presentados; hay claridad en el nivel de innovación esperado de la propuesta, aunque no se compara con soluciones similares en el mercado. El presupuesto evidencia debilidades en el uso de ciertos rubros que pueden estar por fuera de lo descrito los términos de referencia. El proyecto describe de manera general, amplia y con impactos la manera en que se mejorarán los niveles de competitividad de la empresa, sin embargo, no hay claridad de lo mismo para el sector. Se presenta una propuesta de sostenibilidad, aunque no es clara en la gestión del conocimiento y los costos posteriores al proyecto. El proyecto se enfoca en una de las temáticas priorizadas; el proyecto muestra de manera implícita el plan de internacionalización de la empresa.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25552	BOLIVAR	3,25	3,50	12,00	9,75	10,00	12,00	8,00	6,50	3,00	0,00	68,00	NO VIABLE	<p>Se observa un conocimiento básico acerca de la innovación del proceso. El problema analizado expone claramente con cifras y referencias las necesidades, brechas y retos de las empresas del sector logístico en Colombia; no obstante, se realiza un análisis muy general, debido a que no se incluye ningún tipo de información cualitativa o cuantitativa que permita focalizar y dimensionar el problema, necesidad u oportunidad que motiva a la organización a desarrollar el proyecto y a utilizar específicamente la tecnología propuesta. Existe poca coherencia entre el planteamiento del problema, el objetivo general y los objetivos específicos propuestos; dado que, el planteamiento del problema no describe y cuantifica la necesidad que motiva a la empresa a desarrollar el proyecto; por ende, el problema descrito no posee una relación lógica con el objetivo general. La necesidad de mejorar el proceso logístico de la empresa a partir de una herramienta tecnológica no se encuentra justificada en el proyecto, en la medida que no se muestran datos que avalen dicha necesidad. Pese a que los resultados no se alinean claramente con los objetivos, los productos cuentan con asignación de rubros coherentes y bien detallados los cuales apuntan al logro de los diferentes resultados, lo que es pertinente y oportuno respecto del desarrollo técnico y metodológico propuesto. De igual forma, el proyecto presenta un grado de razonabilidad suficiente respecto de los valores establecidos para cada recurso asociado a la obtención de un resultado o producto al compararlo con los precios o valores de mercado, adicional a que los rubros incluidos en el presupuesto son adecuados y presentan un alcance coherente con lo establecido en los TDR. Los resultados propuestos se encuentran bien definidos, aunque no se relacionan con los objetivos propuestos o propósito y fin el proyecto. Por otro lado, los indicadores planteados no permiten evaluar de forma adecuada el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto debido a que no presentan magnitud. Por su parte, las fuentes de verificación son apropiadas pero insuficientes para validar los resultados propuestos. La formulación de algunos impactos presenta deficiencias en su descripción, debido a que no se relaciona de forma lógica con el impacto esperado. Dentro de la propuesta no se logra identificar los aspectos relacionados con la sostenibilidad administrativa del proyecto, debido a que, no se tienen definida una propuesta de sostenibilidad de los empleos generados o la creación de nuevos. De igual forma, no se identifica cuáles son las estrategias que serán implementadas para que el personal se apropie del proyecto dentro de la organización. En cuanto a la sostenibilidad operativa, no existen elementos suficientes para establecer que el desarrollo del producto mejorará los índices de competitividad de la empresa en el mercado, sumado a que no se llevó a cabo una identificación clara de los costos en los que se incurrirá con la puesta en marcha del proyecto. Valores agregados. Anexo 1 se reporta temática asociada</p>
25537	CESAR	3,25	3,75	9,75	12,00	6,50	8,25	16,00	5,00	3,00	0,00	67,50	NO VIABLE	<p>El proyecto presenta una corta argumentación cualitativa y cuantitativa del problema a resolver y la tecnología a usar, no obstante se visualiza el grado de sofisticación a lograr en el sector piscícola del departamento del Cesar que presenta un bajo desarrollo comparado con otros departamentos del país y que presenta oportunidades para el desarrollo de esta actividad.</p> <p>El cronograma presentado es muy amplio ya que se asocia a un solo resultado y no permite verificar el cumplimiento de las metas propuestas por objetivos, las fuentes de verificación son insuficientes ya que por ejemplo en el resultado 1 no se presenta como fuente de verificación los resultados de los ensayos realizados con el prototipo. El presupuesto está estructurado de la misma forma y no es claro el momento en que se usara cada recurso para cumplir con el objetivo propuesto, los valores son adecuados al mercado y a el uso de rubros de financiación SENA cumplen con los TDR. EL personal incluido es suficiente para el desarrollo de la tecnología pero no se incluye personal experto en el componente biótico (proceso productivo), encargado de la definición de las variables de producción y control que deben integrarse a la metodología a desarrollar, esto crea incertidumbre en el logro de los fines del proyecto.</p> <p>Los impactos son adecuados y están relacionados a la empresa beneficiaria y al sector sin embargo aunque es fácilmente medible y verificable el horizonte esta fuera del tiempo de ejecución del proyecto.</p> <p>La propuesta de sostenibilidad se plantea a nivel del personal, mejoras operativas y ambientales, se tienen una cuantificación de los gastos pero no se plantea el nivel de rentabilidad esperado para la empresa y el cliente. Se evidencia un grado bajo de coherencia entre las actividades y el medio para alcanzar los entregables y los resultados, lo que soporta parcialmente la propuesta de sostenibilidad. (Un único resultado del proyecto planteado y sin incluir los resultados de los ensayos realizados dentro de los entregables).</p>
25869	CESAR	2,50	3,50	9,00	9,75	7,00	11,25	14,00	7,50	3,00	0,00	67,50	NO VIABLE	<p>Se observa un conocimiento básico acerca del servicio o a mejorar o a desarrollar, no se presenta un planteamiento adecuado, lo cual no permite evidenciar un conocimiento especializado sobre el servicio a desarrollar, por ende, no es muy clara la problemática a solucionar en la propuesta. En términos generales no se logra identificar una estructura clara, adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades y entre las actividades, resultados - componentes y el propósito.</p> <p>No se puede identificar una efectividad de la solución propuesta mediante los resultados esperados y sus indicadores, lo cual impide evidenciar de forma básica la solución o no de la problemática identificada y no se logra identificar de manera clara como la competitividad de la empresa y el sector se verá impactada con la solución propuesta.</p>

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26357	BOLIVAR	2,75	3,00	9,00	7,50	9,00	10,50	14,00	8,50	3,00	0,00	67,25	NO VIABLE	No hay conexión entre el planteamiento del problema y justificación del proyecto con los objetivos y entregables, no es claro el nivel de detalle del prototipo propuesto, y no se puede dilucidar en los documentos, a quien va dirigido, como la aplicación contribuirá a mejorar los tiempos de respuestas propuestos. Adicionalmente la información suministrada estuvo carente de análisis cuantitativo lo que no permitiría medir el impacto del proyecto. Por último, no se observa como la innovación desarrollada permitiría un logro o un desarrollo para el mercado, es decir más allá de la empresa proponente.
26496	SUCRE	3,25	3,50	10,50	10,50	4,50	10,50	12,00	7,50	3,00	2,00	67,25	NO VIABLE	Hay falencia en el conocimiento de los antecedentes de la tecnología a utilizar, ERP y realidad aumentada. Debilidad en el planteamiento del problema a falta de fundamentación cualitativa y cuantitativa del problema, falencias en algunos objetivos específicos y la metodología, baja racionalidad de los costos, en los indicadores y entregables del proyecto y sostenibilidad del proyecto.
26299	CORDOBA	3,75	2,25	9,00	9,00	7,00	13,50	14,00	8,00	0,00	0,00	66,50	NO VIABLE	El proyecto presenta una innovación de medio impacto que podría llegar a mejorar su competitividad pero no es posible identificar en qué magnitud, ya que no se expresan datos en ese sentido. No se expresan tampoco los detalles de las posibles metodologías ni de las herramientas tecnológicas a usar en estos desarrollos. Los presupuestos se presentan globales y no es posible determinar su idoneidad conforme a entregables. El presupuesto que se presenta no permite desglosar el personal por producto, haciendo alusión a un "global" en el caso de contratación de personal. Está claro que el proyecto podría aportar a la mejora de la competitividad de la empresa, pero no es posible determinar el impacto real, ya que la empresa no provee cifras. El plan de sostenibilidad ahonda en aspectos organizacionales, pero no es posible cuantificar las personas participantes, ya que el proyecto no las señala cuantitativamente, de manera que no se puede enlazar apropiadamente con los productos esperados, o resultados
26404	ATLANTICO	3,00	2,25	8,25	9,00	8,00	11,25	12,00	9,00	3,00	0,00	65,75	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: La justificación es corta con respecto a las características innovadoras y el nivel de sofisticación de la solución digital planteada. De igual modo, no se profundiza en el alcance sobre el cierre de brechas tecnológicas, y no se observa claramente, el impacto del proyecto sobre las dinámicas de contratación de recurso humano. Presupuesto: presenta la relación de costos e insumos. Sin embargo, falta un mayor desglose y detalle del costo de personal, insumos y materiales del proyecto, para de esta forma analizar la calidad y pertinencia de los rubros establecidos. Resultados e impactos: no se evidencia con profundidad el impacto del proyecto en el mercado de laboral, de igual modo no se observa claramente la ventaja competitividad del proyecto en la empresa. Valores agregados: está enfocado en la temática de Big Data y analítica de datos y no demuestra experiencia exportadora o que el proyecto este implícito en un plan de internacionalización de la empresa.
25710	ATLANTICO	4,25	4,00	7,50	11,25	7,00	7,50	14,00	7,00	3,00	0,00	65,50	NO VIABLE	Se identifica una problemática u oportunidad, se describe de manera general, el árbol de objetivos presenta falencias en la construcción del objetivo general y los específicos, los resultados y productos presentan falencias; se describe el nivel de innovación del proceso que se espera con el proyecto; la descripción de los rubros en el presupuesto no permite evaluar la coherencia de los mismos; se muestra una descripción de como el proyecto mejora el nivel de competitividad de la empresa, aunque no del sector; se presenta una propuesta de sostenibilidad desde diferentes aspectos, aunque no hay claridad en la gestión de los costos con posterioridad al proyecto; la propuesta se enmarca en una de las temáticas priorizadas, no se tiene vocación exportadora de parte de la empresa ni se evidencia el plan de internacionalización de la misma.
26543	LA GUAJIRA	2,25	2,75	9,75	8,25	6,00	9,00	17,00	7,50	3,00	0,00	65,50	NO VIABLE	La falta de mayor precisión en cuanto al grado de innovación/sofisticación del producto/servicio propuesto es una de las debilidades del proyecto. Unido a ello, la problemática expuesta no se presenta con suficiente nivel de detalle que permita contextualizar y evidenciar mejor el proyecto frente al problema, oportunidad o necesidad existente. Asimismo, aunque de manera general el proyecto guarda cierta coherencia entre el problema y el objetivo general y entre el objetivo general y los objetivos específicos (pero no en todos por tender a ser ambiguos), no existe total coherencia entre algunos resultados propuestos y sus indicadores. Por otro lado, el presupuesto en algunos productos no es del todo coherente en términos de costos y además, en algunos casos la descripción del rubro ambigua no permite evidenciar su total coherencia con el respectivo producto. Contrario a ello, algunas de las fortalezas del proyecto son la contribución en la competitividad de la empresa y del sector agro que este podría suponer, la sostenibilidad ambiental y la relativa claridad general de los indicadores.
26254	BOLIVAR	2,75	3,00	12,00	6,75	7,00	10,50	12,00	7,50	3,00	0,00	64,50	NO VIABLE	El proyecto no presenta suficiente claridad en lo que respecta a los antecedentes y la problemática. Por un lado, no se puede determinar con precisión el valor agregado que el proyecto supone, su grado de innovación/ sofisticación en términos competitivos en el mercado mientras que, la problemática descrita tiende a ser generalizable y poco específica en cuanto al problema central se refiere. Ahora bien, aunque el proyecto permitirá mejorar la competitividad de la empresa, no se puede establecer hasta qué punto esta pueda permear en la competitividad del sector agropecuario y el cierre de brechas específicas existentes por subsector. En lo relativo al presupuesto, existen algunos rubros en los que sus descripciones poco permiten verificar su total coherencia con los productos y su racionalidad en términos presupuestarios. A su vez, algunas actividades y productos poco están asociados de manera directa con los resultados y su correspondiente indicador.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26158	ATLANTICO	2,75	3,75	9,75	10,50	7,50	8,25	11,00	5,50	3,00	2,00	64,00	NO VIABLE	<p>El proyecto presenta débil estructura que presenta en su formulación, sin embargo se evidencia la necesidad de implementar procesos de innovación en el sector, ya que es un producto que tiene un mercado internacional hacia los Estados Unidos y requiere mejorar los procesos de empaque y embalaje, al igual que la tecnificación de los procesos de lavado y secado que minimice horas hombre y maximice productividad de la empresa.</p> <p>De acuerdo a la evaluación, el proyecto presenta las siguientes fortalezas:-Se describe un estado del arte del sector y de la problemática planteada acorde a las necesidades que requiere la empresa y el sector para innovar, tecnificar y sofisticar la cadena logística y operativa de la empresa. -Presenta un excelente equipo de trabajo, con gran experiencia en el sector y en la implementación de procesos de innovación, creación de software, comercio y negocios internacionales y diseños gráficos.</p> <p>También se encontraron las siguientes debilidades:-Presenta dificultad en su formulación de acuerdo a la coherencia y cohesión que debe aplicarse en la metodología del Marco Lógico, presentando falencias en la redacción del problema principal y en las actividades planteadas para dar solución a la problemática descrita. -Los indicadores de evaluación se encuentran mal redactados al igual que las fuentes de verificación, al leerlos se da a entender que estuvieran trocados.</p>
26321	ATLANTICO	3,50	3,50	6,75	10,50	4,50	10,50	14,00	7,50	3,00	0,00	63,75	NO VIABLE	<p>No queda claro cómo se podrían ejecutar todos los objetivos específicos y sus respectivas actividades técnicas, como por ejemplo el desarrollo de una plataforma que incorpore inteligencia artificial, utilizando solamente los tres perfiles descritos entre el personal técnico especializado y personal no calificado. Se emplea un lenguaje técnico poco profundo con respecto a la tecnología y se presenta un conocimiento básico sobre la plataforma a desarrollar. Se presenta también de un modo muy general el análisis del entorno, así como un análisis básico de la sofisticación de la plataforma a desarrollar. Se evidencia un análisis superficial del proceso que se busca mejorar, mas no existe un estudio de vigilancia tecnológica básico. El proyecto define con poca profundidad el valor agregado de la plataforma móvil a desarrollar y como esta, específicamente, mejorará la experiencia de los clientes (UX) y. De igual forma falta información de las características de la solución y sus sustitutos. El proyecto muestra coherencia entre el problema identificado, el objetivo general, objetivos específicos y el cronograma</p>
26298	BOLIVAR	3,00	3,25	9,75	9,75	6,00	9,00	13,00	7,00	3,00	0,00	63,75	NO VIABLE	<p>El proyecto tiene claro cuál es el problema a resolver sin embargo El desarrollo metodológico de la MML para plasmar el proyecto tiene deficiencias en los efectos presentados, por tanto la problemática presentada no lleva al desarrollo de la propuesta como la solución; El equipo de trabajo En número es apropiado, sin embargo no demuestra experiencia en la implementación del desarrollo propuesto. La estrategia de sostenibilidad requiere de un mayor desarrollo frente a los impactos del proyecto. Los entregables, productos y metas no son adecuados.</p>
26333	CORDOBA	3,50	3,25	8,25	9,75	4,50	7,50	15,00	7,00	3,00	2,00	63,75	NO VIABLE	<p>El planteamiento de la propuesta es general y no profundiza en el lenguaje técnico asociado a la automatización de procesos, siendo poco profunda con relación a la tecnología a implementar. El proyecto no plantea un estado del arte que establezca los elementos diferenciadores de la tecnología a incorporar versus las tecnologías disponibles en el mercado, teniendo en cuenta que se pretende "implementar herramientas de innovación tecnológica para crear un sistema integrado de toda la operación de la empresa" por tanto, no se puede identificar el grado de innovación y sofisticación real que se espera una vez ejecutado el proyecto. El proponente enfoca la argumentación del proyecto a dos situaciones, la primera es la elevada competencia y poca participación del mercado para las cervecerías artesanales, y por el otro, "los altos costos de equipos especializado" lo cual, no es una motivación adecuada para un proyecto de innovación. Los objetivos específicos proponen "implementar herramientas de innovación tecnológica" y "Implementación de un sistema integrado de producción customizado" lo que vislumbra más a un proceso de adquisición e implementación, pero el comprar tecnología disponible no es un proyecto de innovación, si no expresan los elementos diferenciadores de la misma y mucho menos sin acciones de diseño, desarrollo y pruebas. Al verificar los resultados, se encuentran algunos planteados sin asignación de recursos, sin productos asociados a la tecnología cómo por ejemplo: "Optimización de los recursos de la compañía" con una meta cualitativa "Trazabilidad de todos los recursos de la compañía a tiempo real" y un indicador que no permite hacer ni el seguimiento ni el cierre del mismo; otro de los resultados es "Reducción de costos fijos, mejora de tiempos de respuesta y procesos optimizados" que presenta una meta nuevamente cualitativa "Aumento de la producción y trazabilidad de esta, manteniendo los costos fijos de producción" y un indicador que pareciera más un medio de verificación "Reportes integrales del sistema", entre otros que no permiten verificar el cumplimiento o el avance del entregable o del resultado propuesto.</p>
26459	ATLANTICO	3,00	3,50	11,25	10,50	6,00	9,00	12,00	5,00	3,00	0,00	63,25	NO VIABLE	<p>La propuesta es carente de información contundente para su éxito. Por ejemplo, es escasa la información sobre el estado de empresas similares en el sector o tecnologías similares a las propuestas en el proyecto. Pero lo más crítico es que el 80% de los recursos están destinados a empresa experta para la fabricación del prototipo y sin embargo no se cuenta con información sobre su trayectoria, tecnología y experiencia en la fabricación de este tipo de maquinaria lo cual impacta directamente en si la solución es innovadora (si va a cerrar la brecha) y el éxito de la ejecución de los recursos.</p>

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26430	SUCRE	3,75	3,50	6,75	12,00	6,00	8,25	14,00	5,50	3,00	0,00	62,75	NO VIABLE	Se presenta un análisis de una problemática que difiere del análisis del árbol de problemas, los objetivos específicos no guardan mayor coherencia con el objetivo general o difícilmente aportan a su cumplimiento, se presentan algunas descripciones generales de la innovación esperada, en cuanto al presupuesto presentado es difícil el análisis de su coherencia en el rubro de personal técnico especializado, debido a que no se define el perfil mínimo del equipo del proyecto. Se describe de manera general el aporte del proyecto a la competitividad de la empresa, aunque no del sector; se presenta una propuesta de sostenibilidad, sin embargo, esta no define de manera clara la gestión del conocimiento y de los costos después del proyecto; la propuesta se enfoca en una las temáticas priorizadas, la empresa no demuestra experiencia exportadora, en el proyecto se menciona que la empresa puede tener un plan de internacionalización, pero parece una frase desconectada con el resto del proyecto.
25536	BOLIVAR	2,25	2,50	9,75	9,75	8,00	9,00	10,00	6,00	3,00	2,00	62,25	NO VIABLE	La propuesta busca direccionar una temática interesante, de forma cualitativa sin mostrar claramente la situación actual que le permita proyectar resultados futuros. La aplicación a mejorar con la incorporación de blockchain e inteligencia artificial, no está en venta la fecha, está en etapa de desarrollo. Esto hace que la mayoría postulados que se tengan sean supuestos y muy buenas intenciones; se requiere validación en el mercado de cada 1 de los supuestos presentados, con el fin de argumentar concretamente los impactos a generar. No es claro cómo a través de incorporación de 2 tecnologías se mejora el modelo de negocios y se permite una adopción en culturas tan disímiles como las que se encuentran a lo largo de Latinoamérica.
25965	ATLANTICO	3,25	3,50	9,75	10,50	6,50	9,75	14,00	4,50	0,00	0,00	61,75	NO VIABLE	En términos generales pero concluyentes, el proyecto presente elementos que no lo hacen viable. De manera particular por la coherencia mostrada en los objetivos del proyecto, la descripción de los productos, sus entregables. La presentación del presupuesto es organizada; sin embargo al no existir claridad en los perfiles de la mano de obra no es posible encontrar justificación presupuestal. La descripción que se hace de los indicadores no es pertinente y no facilitan su medición, no es clara la manera como la aportan competitividad al sector y a la empresa.
25487	BOLIVAR	3,50	3,50	9,75	9,75	4,00	9,75	15,00	6,50	0,00	0,00	61,75	NO VIABLE	El proyecto presenta un planteamiento básico sobre el consumo actual de energía de la empresa y los beneficios a alcanzar con el sistema fotovoltaico, sin embargo no presenta un análisis sobre lo que conlleva para la empresa el cambio energético en cuanto a costos ya adaptaciones a los equipos que usan actualmente. La metodología de marco lógico presenta problemas de forma en cuanto a la redacción en el problema, objetivos, medios, indicadores. No todos los resultados se asocian al problema a resolver, no obstante los presentados permiten alcanzar el fin propuesto. Los impactos propuestos son fácilmente medibles y verificables en el corto plazo. El proyecto presenta deficiencias nivel financiero: un presupuesto de mano de obra por encima del valor del mercado y no fueron considerados los costos de adquisición de los paneles y equipos necesarios para el montaje del sistema fotovoltaico lo que genera incertidumbre en la sostenibilidad del proyecto en el corto, mediano y largo plazo.
26510	ATLANTICO	2,75	3,00	9,75	9,00	6,00	9,00	13,00	6,00	3,00	0,00	61,50	NO VIABLE	Si bien es evidente el conocimiento del sector eventos y logística, un punto débil de esta sustentación son por ejemplo datos reales de intención de un producto de este tipo, así como hacer evidente cómo se refleja en términos de costos y tiempo para el usuario, el uso del recurso. Cabe decir también que, se presenta un problema, sin embargo no hay una justificación de peso que deje ver la necesidad para el sector de una solución de este tipo, si bien se da un uso tecnológico no son explícitos los valores agregados y atributos diferenciadores. Igualmente, se propone una solución diferente, sin embargo no se hace explícita la manera en que esta lograr recopilar los servicios y luego manera en la que el cliente hace uso de los mismos especialmente en lo relacionado con el proceso de venta, costos y tiempos. Sin duda alguna el uso de la tecnología y la realidad aumentada ofrece un valor agregado, pero un punto débil puede ser el tema la justificación de la necesidad. De igual manera, el presupuesto no evidencia los costos asociados con la personalización y actualización del recurso que se utilice más allá de la plataforma, para generar la experiencia al usuario. Asimismo, el proyecto puede ser distinto a lo que la empresa ofrece regularmente pero para que se convierta en innovación será necesario que realmente atienda a una necesidad justificada de manera exitosa, y eso implica incluso que el cliente esté dispuesto a pagar más por tener este servicio. Cabe resaltar que el proyecto es interesante, pero no está justificado ¿cómo se convierte en una necesidad, es decir a algo que el sector esté pidiendo con urgencia. Existe este tipo de producto en otros países? en la misma área? Un punto que se convierte en oportunidad de mejora es la establecer el relacionamiento con proveedores y el mismo proceso de venta al cliente.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25831	MAGDALENA	4,00	3,00	9,00	12,00	4,00	7,50	13,00	6,00	3,00	0,00	61,50	NO VIABLE	<p>La descripción de la solución desde el punto de vista técnico se observa de manera parcial. La propuesta presentada reúne algunos de los requisitos de coherencia necesarios. Hay una relación entre la problemática, el objetivo general, los resultados esperados y las metas e indicadores. Los objetivos específicos se desmarcan del objetivo general y hacen que el proyecto pierda pertinencia y se ponga en duda su viabilidad.</p> <p>Dar cumplimiento a los objetivos y por ende el corroborar la viabilidad de la solución no es muy probable, las incoherencias entre objetivos específicos y objetivo o propósito general no permiten determinar el alcance que la solución tendrá en la organización, en el sector, en los clientes finales y tampoco se puede determinar si es posible el cierre de brechas tecnológicas. El presupuesto en general financia rubros de personal especializado y solo un componente de arriendo de equipos. Guarda estrecha relación y coherencia con los resultados esperados, en especial con R02P04, desarrollo de software, hay financiamiento exclusivo de personal, lo que es insuficiente para la implementación y desarrollo de software sobre todo considerando que hay herramientas de realidad virtual y de Game Engine, que se mencionan en el árbol del problema y en la solución como parte integral del desarrollo. No hay evidencia alguna de la financiación o adquisición de estas herramientas para este producto, que resulta crítico en el proyecto.</p> <p>Los entregables establecidos en el proyecto presentan indicadores y metas con insuficientes descripciones cualitativas y cuantitativas, lo que reduce la posibilidad de hacer seguimiento al cumplimiento de estos y también reduce la posibilidad de eliminar las causas de los riesgos del proyecto. El entregable R02P04 Desarrollo de Software, solo considera personal técnico especializado para ser llevado a cabo, la herramienta contempla como componente crítico, la realidad virtual y las herramientas Game Engine como parte de la solución y no son mencionadas en los entregables. No es posible dimensionar los alcances de la solución por los planteamientos descritos en el presupuesto del proyecto y en los objetivos específicos al compararlos con los productos esperados.</p> <p>Las cifras presentadas no guardan coherencia con la solución, los costos de sostenibilidad asociados a Hosting solamente por un valor de \$ 1.500.000 son insuficientes. No se está teniendo en cuenta el enorme flujo de datos necesario para soluciones de realidad virtual y Game Engine. La organización no da muestras de experiencia en exportaciones.</p>
25987	ATLANTICO	3,00	2,75	8,25	9,75	5,00	9,75	13,00	7,00	0,00	2,00	60,50	NO VIABLE	<p>La empresa identifica una oportunidad, la cual describe de manera general, compara con alguna de las soluciones existentes, el árbol de problemas y objetivos presentan deficiencias en su análisis que pueden llevar al sesgo de la solución presentada, los objetivos específicos no necesariamente llevan al cumplimiento del objetivo general. Los resultados, indicadores presentados presentan debilidades en su definición, en el presupuesto se presentan descripciones de rubros que pueden diferir con lo presentado en los términos de referencia, el proyecto no se enfoca en una de las temáticas priorizadas, se puede evidenciar el plan de exportación o internacionalización de la empresa.</p>
25534	BOLIVAR	3,00	2,75	7,50	8,25	6,50	12,00	11,00	6,50	3,00	0,00	60,50	NO VIABLE	<p>Calidad y pertinencia: Se observa un conocimiento básico acerca del producto educativo que se establece desarrollar dentro del proyecto, en donde se emplea un lenguaje poco técnico sobre la tecnología. Igualmente, el análisis tecnológico del entorno se aborda de manera general, más no permite definir con claridad el grado de innovación y el nivel de sofisticación del producto. Presupuesto: El presupuesto se estructura de forma coherente con respecto al alcance y los resultados esperados del proyecto. Sin embargo, en tipo de personal se registran ocho 8 perfiles, mientras que en el presupuesto se contabilizan dieciocho (18) rubros por concepto de costo de personal especializado, situación que genera inconsistencia. Resultados e impactos: No se presenta una justificación técnica, clara y profunda del impacto en la competitividad, innovación y sofisticación del proyecto, sobre el sector de educación básica y media. Valores agregados: El proyecto está enfocado en la temática de Big Data y analítica de datos. No se sustentan estrategias y/o actividades de exportación o dinámicas de internacionalización, mediante la ejecución del proyecto.</p>

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25612	BOLIVAR	1,00	3,00	7,50	6,75	4,00	12,00	14,00	8,50	3,00	0,00	59,75	NO VIABLE	<p>Se observa un conocimiento muy básico acerca del producto a desarrollar. (Sistema de monitoreo continuo de salud estructural inalámbrico no invasivo para las edificaciones hospitalarias de la ciudad de Cartagena) La Identificación del grado de innovación: presentada en mínima y no presenta un análisis del entorno tecnológico que permita definir el grado de innovación del producto a desarrollar. Así también, el proyecto presenta una problemática o necesidad general cualitativamente, careciendo de datos cuantitativos que permitan determinar la criticidad o magnitud del proyecto; aunque determina la cobertura del problema: con el sector y con el mercado potencial, la información presentada no es suficiente. Asimismo, la metodología de marco lógico presentada en el proyecto demuestra una estructura adecuada; determinando una concordancia entre la problemática y el propósito deseado; Equipo de trabajo: el personal propuesto es suficiente en cantidad y perfiles; la determinación de las causas y efectos en el árbol de problemas no están adecuadamente escritas. El Objetivo específico 1, podría determinar la viabilidad o no del proyecto, lo cual debería ser in sumo que debería tenerse como base para la propuesta.</p> <p>El presupuesto presentado, se estructura de forma básica respecto al alcance y resultados esperados, la inclusión de recursos asociados a la obtención de un resultado es pertinente y oportuno respecto del desarrollo técnico y metodológico propuesto. Se observa que en el presupuesto para las pruebas de validación del sistema (software y hardware) determinan 1 sola prueba y en el resultado esperado (5 de 7) indican varias. El proyecto presenta valores o recursos adecuados a los precios de mercado En la información de la empresa indican 13 empleados y en el presupuesto se supera ampliamente este número.</p> <p>La propuesta no tiene claridad de las características de la innovación y el valor agregado del producto, incluso plantea esto para hacer dentro del primer objetivo, algunos de los rubros financieros se utilizan de forma diferente a las descritas en los términos de referencia de la convocatoria. El árbol de problemas y objetivos utiliza frases o palabras que pueden indicar un sesgo en el análisis de la solución. Por último, de acuerdo con la información presentada se evidencia cómo la competitividad de la empresa se vería impactada positivamente por la mejora de la productividad o la eficiencia operacional; sin embargo, la magnitud del impacto no se puede determinar por la ausencia de comparativos con productos existentes o empresas que manejen este tipo de productos</p>
26029	BOLIVAR	3,00	3,50	7,50	8,25	5,50	9,75	14,00	8,00	0,00	0,00	59,50	NO VIABLE	<p>Calidad y pertinencia: La propuesta presenta un conocimiento muy básico de la producción de derivados químicos a partir de los residuos del proceso de encuartación del oro. Asimismo, la empresa desconoce el tipo de tecnología que debe ser implementado para la producción de los derivados químicos propuestos, lo cual representa un riesgo tecnológico para el desarrollo del proyecto en el tiempo de duración estimado de 1 año. Además, el análisis tecnológico del entorno se aborda de manera general, lo que no permite tener claridad del grado de innovación de los productos. De igual manera, no se evidencia del todo una coherencia entre el problema, los objetivos planteados y los resultados propuestos. Por otro lado, la contratación de una entidad especializada para la ejecución de muchas de las actividades del proyecto genera cierta incertidumbre debido a que no se tiene identificada la entidad idónea que con cuente con la experticia y experiencia para el desarrollo y validación de los productos esperados. Por último, el personal propuesto es insuficiente y sus perfiles son genéricos para el desarrollo del proyecto. Presupuesto: La estructura del presupuesto no es coherente respecto al alcance del proyecto. Igualmente, la unidad de medida de los rubros asociados con Costo Personal Técnico Especializado no es lógica para los resultados esperados del proyecto. Por otro lado, el rubro asociado con Arrendamiento de Equipo no es razonable con los precios del mercado, puesto que no está claramente detallado. Resultados e impacto: En la propuesta no se evidencia la pertinencia y calidad de algunos de los entregables propuestos. Además, no todos los indicadores, fuentes de verificación y metas están claramente definidos. Lo anterior no permite evaluar de forma adecuada el cumplimiento de los resultados propuestos. Al mismo tiempo, no se argumenta cómo el valor agregado de los derivados químicos resultantes del proyecto representa una ventaja competitiva para la empresa con respecto a los derivados químicos disponibles en el mercado. Valores agregados: El proyecto no está enmarcado en las temáticas de los términos de referencia de acuerdo con el Anexo 1. La empresa no demuestra vocación exportadora.</p>
26248	ATLANTICO	2,50	2,25	6,00	7,50	9,00	9,00	11,00	5,00	3,00	2,00	57,25	NO VIABLE	<p>El proyecto demuestra conocimiento del producto propuesto a nivel técnico y de estado del arte. Presenta algunas observaciones cualitativas de la innovación pero faltaría enunciar componentes cuantitativos para una mejor evaluación del concepto. Asimismo, la problemática planteada es general para diversas industrias y es difícil ubicar el segmento al cual se dirigirá la innovación. Propone con cierta claridad el trabajo sobre la brecha tecnológica de acceso a la computación en la nube, pero no especifica con claridad el estado actual de los potenciales clientes. De igual manera, el objetivo general del proyecto si bien propone una herramienta y la generación de conocimiento lo cual está alineado con la propuesta general este no es posible medirlo con los indicadores propuestos en los restantes objetivos. Los objetivos específicos presentan dificultad en la alineación de la propuesta y su cumplimiento verificable en términos cuantitativos al finalizar e incluso al ir avanzando en el desarrollo de la propuesta. Asimismo, si bien los procesos potenciales a intervenir requieren de este tipo de productos/servicios, el proyecto no especifica con claridad si los beneficios están en la disminución de los costos operacionales o en la posibilidad de aumentar los ingresos de los clientes usuarios de estos servicios. En cuanto al análisis de sustitutos hace falta una mayor profundización de posibles opciones y condiciones de uso de una u otra opción.</p> <p>Si bien la base tecnológica del proyecto es clara, así como las tecnologías planteadas para la potencial mejora en competitividad, no lo es el cómo se construirá el producto. Tampoco se plantea con claridad los beneficios de valor agregado para la empresa y para la industria usuaria del producto en el futuro.</p>

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25796	MAGDALENA	2,75	2,50	8,25	8,25	6,50	9,00	11,00	5,50	3,00	0,00	56,75	NO VIABLE	El proyecto plantea en términos generales los antecedentes, sin embargo la información es básica sin profundizar en las características y avances en la industria del turismo. El proyecto no permite ver con claridad como se alcanzará el objetivo general ni como garantizar el cumplimiento del mismo, así mismo existe discrepancia entre los rubros asignados en el presupuesto toda vez que el rubro de servicios tecnológico, está orientado de una manera inadecuada. Es posible que se mejore la competitividad pero no se garantiza toda vez que los impactos esperados no depende únicamente del proyecto.
26347	SAN ANDRES Y PROVIDENCIA	2,50	2,50	11,25	8,25	5,00	7,50	11,00	5,50	3,00	0,00	56,50	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico de los antecedentes. El lenguaje técnico es poco profundo con relación al desarrollo de la tecnología. La propuesta se hace forma general, no se denota un análisis cuantitativo que permita focalizar el problema. Se denota una relación entre problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. No justifica adecuadamente la solución tecnológica, No se evidencia la calidad ni la magnitud de los entregables que permitan alcanzar el propósito y el fin, No se encuentra claramente definida la mejora de la competitividad; igualmente, no se relaciona claramente la mejora de la productividad.
26075	ATLANTICO	3,00	3,00	9,00	9,00	3,50	9,00	11,00	5,50	3,00	0,00	56,00	NO VIABLE	La mejora de proceso definida se explica de manera clara en el marco del proyecto precisando que el manejo de suelo y de pasturas se hace de manera poco planificada y tecnificada, haciéndose de manera tradicional igual que los demás ganaderos, en el marco del proyecto se explican cómo se llevará a cabo el desarrollo de la tecnología identificándose el uso de drones para capturar información y su análisis por medio de inteligencia artificial empleando un software para ello. Con el presente desarrollo empresa podría optimizar sus procesos productivos lo que permitiría ser competitivo frente a otros ganaderos que no apliquen este tipo de tecnologías. La incorporación de este tipo de desarrollos podría aplicarse al sector en general favoreciendo los procesos productivos y de conservación de suelos. El presupuesto para el desarrollo del proyecto debe ser validado en los rubros arrendamientos de equipos e insumos y materiales, pues en este caso su valor se considera sobredimensionado teniendo en cuenta el alcance del proyecto y podrían constituirse como recursos de capital de trabajo. Respecto al rubro "costo de personal no calificado" se incluyen gastos administrativos y del equipo de trabajo, por tanto, no puede ser considerado como un rubro financiable. La sostenibilidad del proyecto se garantiza con el desarrollo del nuevo proceso esperando con el mismo generar mayores ingresos y mejorar el proceso productivo, sin embargo, se debe precisar cómo se garantizará los empleos actuales y la generación de nuevas plazas de trabajo.
25458	SUCRE	3,25	3,25	9,75	9,75	3,50	10,50	15,00	1,00	0,00	0,00	56,00	NO VIABLE	El proyecto no demuestra de manera clara como este impactará en la disminución de la brecha tecnológica, no es coherente la solución con el alcance del problema, es decir, el objeto del proyecto es bastante amplio y no lo limita en cuanto a número de usuarios de farmacias del departamento de Sucre, esto se debe tener en cuenta, toda vez que el presupuesto y tiempo del proyecto son limitados, por lo tanto, no es lógico un objeto con un alcance tan grande. Sumado a ello, el valor presupuestado en cuanto a equipo ejecutor presenta inconsistencias. Faltó soportar cuantitativamente el problema identificado.
26416	SUCRE	4,50	3,75	6,00	5,25	8,50	9,00	10,00	5,50	3,00	0,00	55,50	NO VIABLE	La propuesta trata del desarrollo de una plataforma de formación online especializada en la oferta de contenidos audiovisuales de animación y producción 2d, pero la propuesta se enfoca más en la carencia de oferta de capital humano calificado para el desarrollo de actividades de animación y producción 2D en Colombia, esto por la inapropiada relación entre el problema y el objetivo general; además no está claro el tema del personal puesto que hace falta claridad en el perfil, experiencias y otros datos, así mismo los indicadores y fuentes de verificación no son claramente verificables. no obstante existen dentro mercado otras plataformas, incluso con certificación de universidades reconocidas en este tema.
26280	ATLANTICO	2,75	2,50	8,25	7,50	6,50	8,25	11,00	5,50	3,00	0,00	55,25	NO VIABLE	La propuesta muestra una justificación limitada a los varios productos mezclados en un sistema: plataforma basada en blockchain para historias clínicas, wearables para obtención de información de pacientes, y sistema predictivo de intervención psicológica para tratar enfermedades salud mental. No es claro el ecosistema que se quiere plantear, dado que no se evidencia un análisis cuantitativo que permita definir con claridad el grado de innovación o sofisticación del proceso desarrollar.
25756	BOLIVAR	2,25	2,00	6,75	7,50	7,50	9,00	11,00	6,00	3,00	0,00	55,00	NO VIABLE	En la propuesta no se destaca un conocimiento muy básico acerca del producto y/o servicio a desarrollar. Por otra parte, el lenguaje utilizado es superficial en criterios técnicos y con relación a la tecnología a implementar, realidad virtual y realidad aumentada. Por otro lado, se describe un estado del arte muy básico en relación con la problemática, además no se describe argumentación cuantitativa en el planteamiento del problema, por ende, no se puede determinar la magnitud o criticidad del problema. Cabe resaltar que el proponente incorpora en la propuesta la temática, realidad virtual y realidad aumentada sin embargo no se definen con claridad la mayoría de los siguientes aspectos: características del producto y/o servicio, sustitutos del producto y/o servicio, valor agregado, cierre de brechas tecnológicas del sector.
26379	CORDOBA	3,00	3,25	7,50	7,50	8,00	6,75	11,00	4,50	3,00	0,00	54,50	NO VIABLE	La propuesta contiene un planteamiento básico, lo que permite evidenciar el conocimiento sobre el producto a mejorar. Sin embargo, no se utiliza el lenguaje técnico adecuado o la utilización del mismo es poco profunda con relación a la tecnología. La propuesta se enfoca en una problemática y oportunidad, aunque hace falta una argumentación cuantitativa adecuada. El presupuesto presentado se estructura de forma coherente respecto al alcance y resultados esperados. El proyecto se enfoca en una de las temáticas priorizadas como lo son 1. Big data y analítica de datos 2. Inteligencia artificial

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25497	SAN ANDRES Y PROVIDENCIA	3,25	3,00	9,75	9,00	5,00	9,75	9,00	5,00	0,00	0,00	53,75	NO VIABLE	El proyecto se enfoca en la solución de un problemática existente en una región del país importante, de la cual cada logro para ayudar a crecer la economía genera un impacto importante, sin embargo, se tomaron de manera muy general muchos de los criterios y esto no permite tener la claridad suficiente para determinar , aspectos importantes como lo son el presupuesto, el garantizar la sostenibilidad después de la ejecución del mismo; además el planteamiento y la justificación son muy específicos, existen incoherencias como por ejemplo en que el producto final serán 36 productos, según lo indican dentro del planteamiento, sin embargo no es claro porque en el R01 se habla de 72 , esto no es claro.
26200	ATLANTICO	2,75	2,50	8,25	7,50	6,00	8,25	8,00	6,00	3,00	0,00	52,25	NO VIABLE	En la propuesta no se percibe un conocimiento muy sustancial acerca del producto a ejecutar. Adicionalmente el lenguaje adoptado es poco o nulo en criterios técnicos, o es muy ligero con relación a la tecnología a implementar, manufactura 3D. Asimismo no presenta un análisis del entorno tecnológico de manera externa e interna, que permita definir el grado de innovación y/o sofisticación del producto a desarrollar. Como tampoco en la propuesta no se evidencia un análisis de información interna y externa que permita examinar claramente la problemática manifiesta por el proponente. Es por eso por lo que, aunque el proponente registra en el anexo 1 la incorporación de la temática manufactura 3D, la propuesta no permite apreciar o establecer los impactos en términos de resultados que presenta el proyecto. Así como tampoco se detalla la dimensión de mercado, ni el mercado objetivo, a fin de verificar el impacto económico que representa para el proponente. No presentan cifras, datos, estadística que permitan establecer la mejora de la competitividad de la empresa y el sector al que pertenece.
25748	CESAR	2,75	2,25	9,00	8,25	5,50	9,00	11,00	4,50	0,00	0,00	52,25	NO VIABLE	La propuesta no explica con claridad la deficiencia del aporte nutricional del suplemento nutricional actual, los beneficios del producto peletizado o la comparación con otros productos del mercado. Asimismo, el planteamiento del problema no presenta datos que permitan estimar la magnitud del mismo a fin de determinar el impacto de la innovación. Se expresa por ejemplo que la innovación permitirá "obtener un producto altamente digerible por los ovinos y caprinos" sin mencionar cual es el grado de nutrientes no asimilable en la actual presentación del producto. De igual manera, aunque la solución planteada es coherente con la problemática, ésta carece de datos de proyección de cambio en la asimilación del producto innovador en los caprinos y bovinos, la asimilación en peso o el cambio esperado en la calidad de la carne. No se identifican las materias primas de la región a utilizar o la diferencia en calidad del producto innovador con los presentes en el mercado. Igualmente, no se manifiesta de manera coherente el nivel de innovación del producto, en comparación con los disponibles en el mercado y con la presentación actual del mismo, debido a la ausencia de datos que hagan mensurable la misma. La propuesta reconoce la existencia de concentrados similares en el mercado, mas no se define cual será la magnitud del valor agregado de la innovación. De igual manera, cerca del 45% del monto del presupuesto está justificado en el alquiler de maquinarias sin detallar, lo que supone una baja sostenibilidad del proyecto a futuro, ya que no se establece un punto de equilibrio donde se realice la adquisición de las mismas. Cabe decir que, los entregables metas e indicadores no presentan la coherencia suficiente en algunos casos, por ejemplo en el Resultado No. 2 "Optimizar el proceso de fabricación del suplemento OVINOS & CAPRINOS BIOGAN -A peletizado" el indicador no corresponde a un incremento en la calidad del producto o mejora de procesos, sino en el incremento en las ventas. De otra parte, el impacto 1, "certificación y registro del complemento nutricional", la valoración de impacto no identifica con claridad los factores de cambio a monitorear. En el impacto 2, por ejemplo, se espera optimizar el proceso de fabricación del complemento nutricional en un 50%, pero no se establece si esta optimización se refiere a reducción de costo o tiempo de producción o si en realidad se refiere a optimización del producto mismo y en qué cualidades. Por último, no se evidencia un hilo coherente entre el planteamiento del problema, los objetivos y acciones que permitan estimar el impacto de la innovación del producto. Presenta datos escasos sobre las modificaciones esperadas en el producto final por la peletización del concentrado o sus ventajas competitivas frente a los ya existentes en el mercado.
26400	ATLANTICO	3,25	3,00	8,25	9,00	5,50	6,00	7,00	7,00	3,00	0,00	52,00	NO VIABLE	Se plantea un proyecto enfocado en trazabilidad y adquisición de datos en procesos industriales automatizados, sin embargo, el planteamiento es general, no hay suficientes datos ni cualitativos ni cuantitativos que lo soporten, pues no se identifica qué tipos de datos se quieren adquirir, si la situación es igual para cualquier línea automática de procesos industriales. El nivel de detalle en cuanto a las características del producto aunado con la información anterior, no permite evidenciar el logro del propósito del proyecto ni los impactos planteados.
26105	ATLANTICO	2,75	2,50	8,25	9,00	5,50	8,25	10,00	5,50	0,00	0,00	51,75	NO VIABLE	Se presenta un análisis de problema con poca descripción, sin uso de datos y fuentes de información que soporten la problemática, no se describe el valor agregado del desarrollo ni se compara con soluciones existentes en el mercado, el objetivo general presenta fallas en su redacción y los objetivos específicos no llevan al cumplimiento del objetivo general, los resultados e indicadores no aportan al cumplimiento de la problemática o necesidad identificada. El presupuesto presenta fallas en descripción de rubros utilizados, además de no permitir revisión de su coherencia en la parte del personal. Baja descripción de impactos para la empresa y el sector; se presenta una propuesta de sostenibilidad que no aborda la asimilación del conocimiento generado en el proyecto, así como la gestión de los costos posteriores al proyecto. El proyecto no se enfoca en alguna de las temáticas priorizadas, ni se muestra la vocación exportadora de la empresa.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25996	BOLIVAR	2,75	2,25	8,25	7,50	6,00	8,25	10,00	2,00	3,00	0,00	50,00	NO VIABLE	El problema identificado consiste en que la App ya existente no tiene opciones de interacción con sus usuarios y la empresa plantea generar una funcionalidad adicional a la APP usando IA y analítica, para que se creen experiencias de valor agregado a empresas suscriptoras y usuarios visitantes. No obstante la empresa no explica claramente cómo va a cerrar la brecha con sus competidores y esa es su principal debilidad. No se evidencia cómo puede ser sostenible a futuro y tiene costos administrativos muy elevados que hacen pensar en la enorme dificultad de sostenerla en el tiempo. solo beneficia a la empresa solicitante y no a un sector.
26281	SUCRE	2,50	3,00	7,50	6,75	5,00	8,25	11,00	6,00	0,00	0,00	50,00	NO VIABLE	En términos generales pero concluyentes, el proyecto presenta elementos que no lo hacen viable. De manera particular por la coherencia mostrada, en la descripción apropiada de la problemática, su justificación, alcance y formulación de los objetivos. Adicionalmente los rubros presupuestales tampoco son justificados de manera apropiada en especial la mano de obra.
26283	ATLANTICO	2,25	3,00	9,00	6,00	9,00	8,25	6,00	2,00	3,00	0,00	48,50	NO VIABLE	La propuesta presenta una problemática en el mercadeo efectivo de las pymes, y promete a través de su objetivo general la disminución de los Costos y riesgos así como la incertidumbre social desarrollo productos y servicios por parte de los clientes o pymes, lo cual no queda demostrado con los entregables a producir. tampoco queda demostrado cómo se incrementa la capacidad de las pymes a través del análisis de información del comportamiento del mercado. falta mayores análisis técnico en cuanto a ingeniería como soporte interés artificial y en cuanto el acceso y uso de las TIC para comercializar productos que generen disminución de costos en el cliente final. La sostenibilidad es un factor a revisar detalladamente y sustentar con elementos cuantitativos verificables
25479	SUCRE	1,75	2,50	5,25	9,00	5,00	6,75	9,00	5,00	3,00	0,00	47,25	NO VIABLE	El proyecto tiene deficiencias estructurales, se observa un conocimiento básico acerca del producto/servicio o proceso a mejorar o desarrollar. Se emplea un lenguaje poco técnico o superficial sobre la tecnología. El lenguaje utilizado es confuso no entiende claramente si ofrecerá el servicio de diseño de piezas de joyería o el proceso de la producción de la pieza, además se menciona el establecimiento de procesos productivos estandarizados. El texto presentado no es claro respecto al tema, además no presenta las características de la tecnología a utilizar solo Impresión tres D" Identificación del grado de innovación: el análisis tecnológico del entorno se aborda de manera general, más no permite definir con claridad el grado de innovación y/o sofisticación del producto o proceso a desarrollar. No se presenta un análisis tecnológico, este proceso no solo está compuesto por la impresión 3 d, carece de argumentación técnica. Hay deficiencias en la redacción de los objetivos tanto generales como específicos, metodología y racionalidad del proyecto. Esto interfiere con los indicadores, y entregables del proyecto.
25488	CESAR	1,50	2,25	8,25	6,75	4,00	7,50	9,00	4,00	3,00	0,00	46,25	NO VIABLE	No hay información sobre el estado del arte ni antecedentes del proyecto. La problemática carece de coherencia en muchos aspectos y no está enmarcada en las temáticas IoT tampoco en Inteligencia artificial. Además, se plantean limitaciones en los resultados de la solución. No existe coherencia entre la solución y la problemática el desarrollo de prototipos no logra enmarcarse en la temática IoT, no hay claridad sobre el envío de información a las aplicaciones. El proyecto tiene un nivel de innovación reducido, no hay claridad sobre los resultados esperados por lo tanto la solución de la problemática no concuerda con el planteamiento del problema El presupuesto no guarda coherencia con los resultados, los objetivos, los indicadores y los profesionales que componen el proyecto. Los entregables guardan escasa relación con los objetivos, metas e indicadores, hay incoherencias y problemas de redacción y metas que no son medibles en el tiempo. El proyecto no plantea incrementar la competitividad de la empresa, no logra introducir el nivel de sofisticación esperado. Los componentes de competitividad guardan escasa relación con el proyecto y la solución planteada. El proyecto no se enmarca en la temática del internet de las cosas IoT o de la inteligencia Artificial. La empresa no posee vocación exportadora.
26513	ATLANTICO	2,00	1,00	6,00	7,50	5,00	10,50	11,00	2,00	0,00	0,00	45,00	NO VIABLE	Se presenta una descripción pobre del problema, no se presenta el árbol de problema ni el árbol de objetivos, se presenta un objetivo general que guarda alguna relación con la problemática descrita en el SIGP, los resultados se redactan como objetivos, se presentan productos coherentes con los objetivos específicos; los objetivos específicos presentan debilidades en su redacción; se describe de manera muy general la innovación esperada. El presupuesto presenta debilidades en el uso del rubro diseño de prototipos, lo que puede que no se ajuste a la descripción de este en los términos de referencia, se presenta una propuesta de sostenibilidad que no muestra la manera en que se gestionará el conocimiento, el personal, no se muestra la identificación de los costos ni la gestión de los mismos posterior al proyecto. El proyecto no se enfoca en una de las temáticas priorizadas. La empresa no muestra vocación exportadora, ni el proyecto evidencia el plan de internacionalización de la misma.
25456	SAN ANDRES Y PROVIDENCIA	2,25	2,75	9,00	6,00	4,50	7,50	5,00	4,00	3,00	0,00	44,00	NO VIABLE	En términos generales la propuesta cumple con una coherencia en cuanto al título y los objetivos propuestos. Como fortaleza se destaca una secuencia lógica y una contrapartida acorde a los estados de la empresa. Como elementos negativos no se evidencia un componente de innovación real para la fuerte inversión del proyecto, de igual manera existen una serie de factores externos que se deben tener en cuenta en regiones como San Andrés y Providencia aunado a los productos sustitutos y gratuitos que se ofrecen en la red para recabar este tipo de información. Los entregables y actividades del proyecto no están acordes con los objetivos generales y específicos el mismo, lo cual podría presentar confusiones en la ejecución, así mismo el proyecto no determina un grado de sofisticación e innovación con lo actualmente encontrado en el mercado, puesto que dichas herramientas se pueden usar de manera gratuita en la red y el proponente no hace alusión a los beneficios que puede ofrecer su producto.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25466	ATLANTICO	1,75	1,25	3,75	4,50	10,00	3,00	15,00	2,50	0,00	0,00	41,75	NO VIABLE	El proyecto cuenta con la totalización de algunos de los criterios, sin embargo, se evidencian que están de manera generalizada y esto hace que no sea posible identificar factores como estadísticas concretas en donde se aprecian datos tanto cuantitativos como cualitativos; no se puede evidenciar claramente el plan de sostenibilidad; además el R14 no cuenta con indicador, fuente de verificación y meta que soporte el resultado; los impactos están centrados únicamente al proponente, pero no al sector al que pertenece; no justifica claramente la solución que el proponente está planteando, así como tampoco es claro el valor agregado, los servicios a prestar y no se puede determinar el cierre de alguna brecha tecnológica.
26129	BOLIVAR	1,50	1,50	4,50	3,75	3,00	4,50	7,00	2,00	3,00	0,00	30,75	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: No se identifican en el proyecto los factores innovadores, como tampoco el nivel de sofisticación y el valor agregado de la propuesta. De igual modo, no se logra determinar los servicios y productos sustitutos de la solución planteada, así mismo no se logra observar el impacto y la significancia del proyecto en el cierre de brechas tecnológicas dentro del sector, en el que se desenvuelve la empresa. Presupuesto: Se presentan inconsistencias, dado que el presupuesto no está detallado a profundidad, generando incertidumbre en la valoración de los rubros establecidos, en ese contexto se estipula un costo de personal no calificado para labores de apoyo y logístico por un valor de \$41.000.000, lo cual es un monto excesivamente alto, dado que no se especifica en detalle y la necesidad de este rubro. Por otro lado, en el recurso humano solo se justifican en detalle (perfil y experiencia) 4 personas, en consecuencia genera inconsistencias encontrar rubros de gerente proyecto y líder técnico, para supervisar las labores del restante personal relacionadas, y más cuando se asigna un valor de \$45,938,000 y \$30,000,000 para labores de seguimiento y control. Resultados e impacto: No se observa con claridad el medio y la forma como el proyecto impacta en la productividad y competitividad de la empresa, debido a su corta fundamentación cuantitativa y cualitativa. Valores agregados: De acuerdo con el anexo 1 presentado por la empresa, el proyecto se enfoca en Logística 4.0 y Automatización y robótica, sin embargo dentro de la fundamentación del proyecto no se encuentran estos temas. Por otro lado, no se demuestra experiencia exportadora o que el proyecto este implícito en un plan de internacionalización de la empresa.

REGIÓN CENTRAL

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26109	TOLIMA	5,00	5,00	15,00	15,00	10,00	13,50	20,00	9,00	3,00	2,00	97,50	VIABLE	El proyecto es una gran propuesta. Tiene claridad en su planteamiento y plan de ejecución para el logro de los objetivos planteados. Para el logro de sus objetivos se enfoca en una de las temáticas priorizadas como lo es la Analítica de Datos. El aspecto Innovador es alto ya que permitirá optimizar los tratamientos de manejo del dolor y permitirá cerrar las brechas tecnológicas referentes a la carencia de información local documentada. De igual manera, se asignan recursos para la ejecución del proyecto en forma clara y sistemática para alcanzar los objetivos propuestos. Trayendo consigo beneficios para el País puesto que el proyecto contribuirá a dinamizar la economía de la región circundante, atrayendo el turismo internacional en salud hacia el área de influencia.
25562	BOGOTA D.C.	5,00	5,00	13,50	15,00	10,00	15,00	17,00	10,00	3,00	2,00	95,50	VIABLE	La problemática presentada determina que el proyecto esta direccionado a potencializar una oportunidad de mercado, para que las MiPymes puedan vender sus productos de manera online o potencializar el uso del comercio electrónico. el planteamiento es claro y presenta una criticidad o magnitud del problema, necesidad u oportunidad alta con cifras, datos o estadísticas soportadas. El proyecto desarrollará una solución tecnología para diseñar y administrar eCommerce de alta calidad en modalidad de alquiler (SaaS) totalmente gestionada por técnicos expertos y un equipo de miles de editores, para ayudar a la sostenibilidad del comercio electrónico en las pequeñas y medianas empresas. El proyecto se encuentra enmarcado entre Big data y analítica de datos, estando enfocado en el anexo 4, los impactos van en un mayor porcentaje al proponente que al sector al que está enfocada la propuesta.
26324	META	4,50	4,50	14,25	15,00	9,50	14,25	19,00	9,50	3,00	2,00	95,50	VIABLE	En términos generales pero concluyentes, el proyecto en todos sus apartes muestra viabilidad, coherencia y por sobretodo una transformación digital y empresarial muy clara. Además porque claramente se evidencia un efecto en términos de competitividad muy pertinente. Se resalta el trabajo presentado en el documento técnico. El proyecto demuestra la transformación digital para mejorar su proceso relacionado en la fase de entrega informes finales y aprobación de cuenta de cobro de los clientes de la empresa proponente, su presupuesto es acorde con las actividades planteadas y el objetivo general soluciona la problemática identificada.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26115	BOGOTA D.C.	5,00	5,00	14,25	13,50	10,00	13,50	19,00	10,00	3,00	2,00	95,25	VIABLE	<p>Los antecedentes del proyecto no son lo suficientemente claros. El planteamiento del problema se describe de manera superficial y el cierre de brecha tecnológica. Los indicadores y metas son escasamente descriptivos y poco medibles, la meta se estableció con valores muy cualitativos, hacerle seguimiento resulta complejo y poco indispensable ha planteado es limitado.</p> <p>La solución planteada, intenta involucrar un componente de innovación importante, sin embargo, los resultados esperados no son coherentes, según las metas e indicadores con la solución que se plantea. No hay evidencia clara en el proyecto de la inclusión en el Internet de las cosas. El presupuesto resulta poco coherente desde la óptica de las inversiones en los rubros correspondientes y en los resultados esperados. Tales rubros son de "Insumos y Materiales – Materiales para control y comunicaciones IoT" \$ 800.000 está muy por debajo de los costos de mercado que se requieren para la construcción de un prototipo que opere bajo un ecosistema de internet de las cosas. Hay claridad sobre los entregables, pero no están completamente relacionado con los objetivos del proyecto, los indicadores y metas por la descripción, terminología utilizada y resultados esperados medidos.</p> <p>La política de sostenibilidad que se presenta con el proyecto no es clara, no hay evidencia de permanencia de los puestos de trabajo creados. El proyecto no permite observar que está enmarcado en una de las problemáticas priorizadas, que de acuerdo con el proponente es IOT.</p>
25896	BOGOTA D.C.	4,75	5,00	15,00	14,25	10,00	12,75	19,00	10,00	3,00	0,00	93,75	VIABLE	<p>El proponente emplea un lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo y especializado sobre el producto a sofisticar en torno al comisionamiento de sistemas eléctricos, abordando de forma clara la brecha a atender en el ámbito de mercado, sector y empresa. En lo que respecta al análisis del entorno o tecnológico no se hace un abordaje suficiente sobre las alternativas disponibles. El proyecto es coherente y estructurado tanto en su objetivo general como en sus objetivos específicos, tiene un cronograma bien planteado, de acuerdo con los productos a presentar, con un equipo idóneo para el desarrollo y consecución del mismo; Es claro como la solución impacta tanto la competitividad como el grado de sofisticación (valor agregado generado por la innovación) con un enfoque de mercado y cerrando una brecha importante del sector eléctrico, haciendo un breve abordaje de las características y ventajas que la solución tecnológica integral (IoT - BigData) y su impacto.</p> <p>Dispone de personal técnico calificado y no calificado con instalaciones, equipos, facilidades y material adecuados para los procesos y actividades para producir y desarrollar las actividades, entregables y resultados del proyecto.</p> <p>Existe un detalle claro en cuanto a la calidad y magnitud de los productos y resultados propuestos con una adecuada relación, sin embargo, en el resultado R02 "Plataforma tecnológica implementada y validada mediante simulaciones y pruebas piloto" no se plantea ningún producto que pueda considerarse como final y que permita evidenciar la entrega de la plataforma funcional ya sea como su implementación o como su validación final a nivel interno o con clientes, lo que afectaría la efectividad de la solución para el cierre de la brecha que motiva el proyecto.</p> <p>El proyecto permitirá mejorar la competitividad de la empresa, su posicionamiento en el sector eléctrico nacional y generar un alto valor agregado, pues la solución propuesta impacta los niveles de confiabilidad y mejora la prestación del servicio, lo que beneficiaría de forma indirecta a los usuarios del mismo. Al verificar el anexo 1 y el contenido de la propuesta se puede constatar que esta le apunta a dos de las temáticas priorizadas. La información reportada por la empresa respecto a su actividad económica, indica que no exportan, ni tampoco manifiestan haber exportado ni que existe tampoco una orientación hacia la internacionalización de la solución, a pesar de plantear un impacto en torno a esta temática, no es claro si la empresa posee o no un plan de internacionalización conforme a lo establecido en el numeral 6.2 ETAPA DE VIABILIDAD de los Términos de Referencia</p>

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26203	BOGOTA D.C.	4,75	4,75	13,50	14,25	9,50	14,25	20,00	9,50	3,00	0,00	93,50	VIABLE	<p>Se presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo y especializado sobre el producto y servicio a desarrollar, proporcionando una total claridad del mismo en la propuesta, así como una identificación clara sobre la brecha tecnológica a atender. El proyecto tiene una estructura metodológica adecuada, al igual que la sostenibilidad técnica, administrativa y operacional registrada. Se enfoca en una problemática, necesidad y oportunidad combinada, con una argumentación cualitativa y cuantitativa suficiente. Existe una adecuada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, evidenciando una total coherencia y concordancia entre estos planteamientos. Presenta con precisión, claridad y pertinencia las características del producto/servicio, sustitutos del producto/servicio, valor agregado, mejora de la competitividad, cierre de brechas tecnológicas del sector. El proyecto presenta valores o recursos adecuados a los precios de mercado en todos los recursos solicitados en el presupuesto, generando un riesgo bajo para el cierre financiero del proyecto y/o de alcanzar los resultados propuesto. Los indicadores planteados permiten evaluar de forma básica el cumplimiento y el avance del entregable y resultado propuesto. El proyecto presentado, mejora la competitividad del sector y logrará integrar las empresas y canteras que existen, al compartir información en línea los inventarios y productos que vende cada empresa perteneciente a la venta de material pétreo. El proyecto refiere cobertura Departamental. Los impactos planteados, van acorde a las soluciones planteadas para superar la necesidad. Se garantiza la sostenibilidad en más de tres niveles - institucional (mantenimiento y generación de los empleos, apropiación del proyecto por parte del personal, gestión y sostenimiento del equipo de trabajo), operacional (aspectos como mejora de la productividad o eficiencia operacional o las adecuaciones requeridas para la ejecución técnica del proyecto), financiera (costos de la intervención, personal, adecuaciones u otros en los que incurrirá la empresa una vez se desarrolle el proyecto, el incremento del margen de utilidad o agregación de valor) o ambiental (reducción del impacto ambiental, disposición o aprovechamiento de residuos). Demuestra efectivamente los cambios esperados en el proponente y en el sector o en el mercado, al cerrar la brecha, el problema, la necesidad o aprovechando la oportunidad, y plantea la generación y mantenimiento de los empleos. El grado de coherencia es alto entre las actividades, como el medio (tareas y recursos) para alcanzar los entregables y los resultados, garantizando la propuesta de sostenibilidad. El proyecto apuntado a las temáticas de: Big data y analítica de datos y el internet de las cosas. La empresa no demuestra vocación exportadora.</p> <p>Al terminar la evaluación, se encontraron las siguientes fortalezas: -Aplicación correcta de la metodología del marco lógico. -La estructura de costos presentada, está bien organizada. Así mismo, se encontraron los siguientes aspectos:-No se registraron los indicadores de medición de las actividades de transferencia tecnológica al SENA.</p>
25840	BOGOTA D.C.	4,50	5,00	14,25	12,00	9,00	14,25	19,00	10,00	3,00	2,00	93,00	VIABLE	<p>La descripción de la problemática articula con el objetivo general y los específicos; en el planteamiento de productos intermedios y finales se enmarcan en la metodología de marco lógico que permite evidenciar una estructura clara, adecuada y lógica permitiendo el avance en la ejecución y la validación de entregables en la evaluación; el proyecto brinda sostenibilidad del proyecto y cumple con las exigencias de la convocatoria; el resultado de la calificación del proyecto se da por debilidades en referencia a que no se logra visualizar los tipos de productos existentes en el mercado que puedan ser considerados sustitutos y está sustentado en una argumentación corta en lo cuantitativo.</p>
26467	BOGOTA D.C.	5,00	4,25	12,75	14,25	10,00	12,75	18,00	9,50	3,00	2,00	91,50	VIABLE	<p>Teniendo en cuenta la evaluación a continuación se resumen las bondades, fortalezas y falencias (si es el caso) del proceso de revisión de la propuesta: Se presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo sobre el producto o servicio a desarrollar, proporcionando claridad del mismo en la propuesta, así como una identificación clara sobre la brecha tecnológica a atender. Se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. El alcance expresado en cada uno de los objetivos específicos es claro y están enfocados en dar cumplimiento al objetivo general o al propósito. El proyecto justifica oportunamente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación (proceso para alcanzar el fin) y del grado de sofisticación (valor agregado generado por la innovación). Para sofisticación y/o desarrollo de proceso: El proponente define la situación actual de la empresa en el sector, características actuales del proceso a intervenir, se observa un análisis medio alto de la mejora de la competitividad, impacto en los clientes finales del bien o servicio, cierre de brechas tecnológicas del sector.</p>
25916	META	5,00	4,75	12,75	13,50	9,50	13,50	19,00	8,50	3,00	2,00	91,50	VIABLE	<p>El proyecto tiene claro cuál es el problema a resolver, el desarrollo metodológico de MML es adecuado, tiene impacto en la empresa con su nuevo producto y muestra de manera clara el cómo apunta a cerrar brechas, el equipo de trabajo es competente, aunque no detalla la experiencia del gerente: los indicadores, medios, productos y resultados son coherentes frente al presupuesto y permiten entender de manera clara los alcances del proyecto, la propuesta de sostenibilidad no presenta del todo la magnitud de la propuesta; presenta una adecuada revisión de los riesgos y de la mitigación de los mismos, se presenta una adecuada referenciación de bibliografía.</p>

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26488	BOGOTA D.C.	4,25	4,50	13,50	13,50	10,00	13,50	19,00	10,00	3,00	0,00	91,25	VIABLE	La propuesta contiene un planteamiento básico, lo que permite evidenciar el conocimiento sobre el producto a mejorar referente a una solución tecnológica que contemple los requerimientos y demandas específicas del servicio de alimentos en Clínicas y Hospitales; sin embargo, no se utiliza el lenguaje técnico adecuado o la utilización del mismo es poco profundo con relación a la tecnología. La propuesta se enfoca en una problemática y oportunidad, aunque hace falta una argumentación cualitativa y cuantitativa adecuada. El presupuesto presentado se estructura de forma coherente respecto al alcance y resultados esperados. El proyecto se enfoca en una de las temáticas priorizadas como es la Inteligencia artificial. Aunque en algunos casos los indicadores permiten medir de manera clara y certera el objetivo planteado, existen algunos indicadores que pueden presentar dificultades a la hora de su medición y por ende determinar el cumplimiento de los objetivos. En cuanto a la temática se puede establecer que se encuentra enmarcado en el anexo 4 Big Data y Analítica de Datos. Por último, la empresa cuenta con vocación exportadora de viaje data siendo un referente en el mercado latinoamericano.
26394	BOYACA	5,00	5,00	10,50	12,75	8,50	15,00	20,00	9,00	3,00	2,00	90,75	VIABLE	El proponente identifica de manera clara y precisa la problemática central que tienen dentro de su organización en el proceso de laminación que corresponde a una brecha tecnológica en la que la empresa proponente dista de la competencia. El proponente si bien responde a las preguntas planteadas para identificar el nivel de innovación y/o sofisticación y se evidencia en el proyecto una comparación entre el proceso automatización con respecto a lo existente en el mercado, en el proyecto no se definen claramente los productos sustitutos del producto. el presupuesto se estructura de forma coherente respecto al alcance y el tiempo del proyecto, así como también los resultados esperados. La inclusión de los recursos es coherente con las actividades del proyecto a desarrollar y demuestra razonabilidad en los costos, conforme a los precios del mercado. Hay dos personas para la misma función "llevar la parte contable" con diferentes rubros. Además, el perfil de personal no calificado que tiene asociado como responsabilidad "Realizar el video de operación de la máquina y tomar la evidencia fotográfica", es un recurso que no es necesario para el logro de los objetivos. El proponente contempla y asegura más de 3 niveles, los cuales se encuentran directamente relacionados con las actividades, los entregables y los objetivos del proyecto
25773	BOGOTA D.C.	4,33	4,33	13,50	13,00	8,67	13,50	19,33	9,00	3,00	2,00	90,67	VIABLE	El proyecto tiene como estrategia para fortalecer las unidades productivas y aumentar sus capacidades comerciales. Se observa un conocimiento básico acerca del servicio a desarrollar, se emplea un lenguaje superficial sobre la tecnología, no se desglosan y detallan los sustitutos que existen el mercado de manera que se determine con mayor claridad el grado de innovación del producto. La propuesta apunta a solucionar una problemática, parcialmente definida, soportada en una corta argumentación cualitativa y cuantitativa, se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. Se presenta una justificación parcial a la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación, se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin, se evidencia cómo la competitividad del sector se ve impactada por la mejora de la eficiencia operacional; sin embargo, la magnitud del impacto es media respecto a los impactos del proyecto
25691	BOGOTA D.C.	4,33	4,00	13,00	14,50	9,33	13,50	17,33	9,00	3,00	2,00	90,00	VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio a desarrollar, se emplea un lenguaje superficial sobre la tecnología. La propuesta apunta a solucionar una problemática, parcialmente definida, soportada en una corta argumentación cualitativa y cuantitativa, se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. Se presenta una justificación parcial a la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación, se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin, se evidencia cómo la competitividad del sector se ve impactada por la mejora de la eficiencia operacional; sin embargo, la magnitud del impacto es media respecto a los impactos del proyecto
25521	BOGOTA D.C.	5,00	4,75	12,75	12,75	9,50	15,00	19,00	9,00	0,00	2,00	89,75	VIABLE	El proyecto presenta un abordaje adecuado en cuanto a alcance, estado y oportunidad de mercado, en el propone una solución identificando los principales competidores lo que evidencia un grado de conocimiento de lo que se va a desarrollar, Existe una adecuada relación entre los elementos técnicos, no se evidencia un análisis de costos que sustenten la sostenibilidad en el tiempo del proyecto. A nivel presupuestal este se aborda de manera coherente y cuenta con rubros que ayudan al cumplimiento del objeto del proyecto. No se evidencia un análisis cuantitativo de la oportunidad a tender y se encuentran falencias en la dedicación del personal a desarrollar en el proyecto.
26338	BOYACA	4,50	4,67	13,00	13,50	9,00	13,00	18,00	9,00	3,00	2,00	89,67	VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio a desarrollar, se emplea un lenguaje superficial sobre la tecnología. La propuesta apunta a solucionar una problemática, parcialmente definida, soportada en una corta argumentación cualitativa y cuantitativa, se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. Se presenta una justificación parcial a la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación, se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin, se evidencia cómo la competitividad del sector se ve impactada por la mejora de la eficiencia operacional; sin embargo, la magnitud del impacto es media respecto a los impactos del proyecto
26067	BOGOTA D.C.	4,17	4,67	13,50	13,50	9,33	14,00	18,00	9,33	3,00	0,00	89,50	VIABLE	Se presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo y especializado sobre el producto a desarrollar, proporcionando una total claridad del mismo en la propuesta, así como una identificación clara sobre la brecha tecnológica a atender, se enfoca en una problemática combinada, con una argumentación cualitativa y cuantitativa suficiente, existe una adecuada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, evidenciando una total coherencia y concordancia entre estos planteamientos, el proyecto justifica amplia y adecuadamente la solución propuesta y lo que se espera de ella, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26251	BOGOTA D.C.	4,50	4,00	13,50	13,50	9,00	13,50	18,00	8,50	3,00	2,00	89,50	VIABLE	El proyecto describe acertadamente y apoyándose en cifras concretas, la situación del entorno que permite identificar la brecha relacionada con la sofisticación de la plataforma actual de servicios educativos, en ese sentido su descripción es clara. La descripción que realiza de la problemática es pertinente y clara aporta análisis cuantitativos que le dan más profundidad al problema. Define e identifica las debilidades que presentan sus procesos actuales y la brecha en términos de optimización de sus procesos tecnológicos. El proponente utiliza una metodología coherente en razón a que apropia adecuadamente las herramientas de diagnóstico MML, el objetivo general planteando responde a la problemática descrita y sus objetivos específicos mantienen esa coherencia. La presentación del presupuesto y los rubros son organizados en coherencia a los productos propuestos, relacionando rubros razonables a los ítems descritos. se detalla claramente la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Las fuentes de verificación son apropiadas y permiten validar el alcance de los resultados. Los impactos planteados muestran de manera clara la manera como afectaran de manera positiva tanto a sus procesos como empresa, como a los de sus clientes por la satisfacción que pretenden monitorear. EL proyecto se relaciona con Big Data y Analítica de Datos; cuenta con potencial y experiencia exportadora.
25442	HUILA	4,50	5,00	12,00	12,00	9,00	15,00	19,00	8,00	3,00	2,00	89,50	VIABLE	El proyecto tiene un planteamiento adecuado de la problemática a resolver soportado de forma cualitativa y cuantitativa, muestra las afectaciones a nivel empresa, cliente y sector y las mejoras en cuanto productividad y competitividad que se esperan, no obstante no se indaga sobre las metodologías de captura, procesamiento y análisis de estos datos que existen en empresas del ramo, lo que no permite asegurar que el proyecto tenga un valor agregado a lo que existe actualmente en el mercado, (sobre todo en la fase de la captura de información de los datos en los jaulones). Los resultados e impactos definidos permiten verificar el cumplimiento del fin que persigue el proyecto y se puede constatar el mejoramiento en la productividad y competitividad de la empresa. El proyecto presenta una propuesta de sostenibilidad adecuada en cuanto al personal, costos y ambiental, no obstante genera incertidumbre la adquisición e instalación de los dispositivos de captura no incluidos dentro de los rubros del R1. El proyecto tiene como valor agregado que se enfoca en analítica de datos y la empresa demuestra experiencia exportadora.
25774	BOGOTA D.C.	4,67	4,67	13,00	12,50	9,00	14,50	16,67	9,33	3,00	2,00	89,33	VIABLE	Se muestra una adecuada relación entre el problema y los objetivos y la metodología que permitirá el logro de estos. El personal propuesto denota experticia en la solución propuesta. Dentro de la propuesta se evidencia adecuadamente la innovación y sofisticación que se busca con la solución, la cual podría contribuir de buena manera a la empresa, al sector y con grandes beneficios para el mercado y el consumidor final. El proyecto presenta una propuesta de sostenibilidad viable y esta es coherente con las actividades; aunque se muestran indicadores que permitan identificar el impacto de la solución, es probable que ese impacto no se vea reflejado en el tiempo de duración del proyecto.
25852	BOGOTA D.C.	4,75	5,00	14,25	12,75	9,00	13,50	18,00	9,00	3,00	0,00	89,25	VIABLE	La propuesta apunta al control interno y la optimización del espacio de parqueo y destino final de la carga o descargue informado. Se presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo y especializado sobre el producto/servicio a desarrollar, proporcionando una total claridad del mismo en la propuesta, así como una identificación clara sobre la brecha tecnológica a atender. El proyecto presenta un grado de razonabilidad suficiente respecto de los valores establecidos para cada recurso asociado a la obtención del resultado al compararlo con los precios o valores de mercado. Los indicadores planteados permiten evaluar de forma básica el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. Las mejoras propuestas e impactos se orientan al proponente del proyecto con beneficios a nivel del sector al que pertenece y también considera los requerimientos y expectativas de su mercado objetivo. Línea temática abordada Internet de las cosas - Logística 4.0; La empresa no demuestra experiencia exportadora, en el proyecto no esté implícito en plan de internacionalización de la empresa.
25776	HUILA	3,75	3,75	12,75	13,50	9,00	15,00	19,00	9,50	3,00	0,00	89,25	VIABLE	La propuesta es pertinente con el marco de la convocatoria, haciendo parte de las líneas temáticas priorizadas. se muestra de manera general como la problemática constituye una brecha tecnológica tanto para la empresa como para el sector, sin embargo, no se encuentra información que muestre la criticidad de la ausencia de la solución propuesta para cada uno de los grupos de interés que se mencionan en el problema central detectado. El presupuesto es coherente con el objetivo general del proyecto y es racional con respecto al número de personas que participaran en la ejecución del proyecto. Se destaca que no se incluyen otros rubros que participan de manera tangencial en la ejecución de este tipo de proyectos como los gastos administrativos o consumibles en el rubro de materiales e insumos. El proyecto está alineado con la actividad medular de la empresa, así como la del sector y se evidencia como incide en las necesidades del mercado objetivo. El proyecto presenta una propuesta de sostenibilidad congruente tanto para costos, personal y medio ambiente.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26031	BOGOTA D.C.	4,00	4,50	13,50	13,50	9,50	12,00	19,00	8,00	3,00	2,00	89,00	VIABLE	La implementación de este proyecto contribuye a mejorar la competitividad en el sector del proponente a su vez lleva las herramientas tecnológicas a través de inteligencia artificial a los usuarios finales, mejora la calidad del servicio postventa. El proponente busca apoyar el cierre de las brechas tecnológicas en el sector, por medio de una solución tecnológica que permita generar acciones de formación. El alcance expresado en cada uno de los objetivos específicos es claro y están enfocados en dar cumplimiento al objetivo general o al propósito; sin embargo, se denota un déficit la metodología presentada, lo cual incrementa el grado de incertidumbre respecto al logro de los resultados, propósito o el fin último del proyecto. Equipo de trabajo: se evidencia una adecuada selección del personal (en cantidad y experticia); igualmente está claro el rol y las responsabilidades de cada uno de ellos. La MML permite evidenciar una estructura adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades (lógica horizontal); actividades, resultados - componentes y el propósito (lógica vertical). El proyecto presenta valores o recursos adecuados a los precios de mercado en todos los recursos solicitados en el presupuesto, generando un riesgo bajo para el cierre financiero del proyecto y/o de alcanzar los resultados propuestos. Se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Las fuentes de verificación son apropiadas pero se evidencia un déficit para la validación completa de los resultados propuestos. Los indicadores planteados permiten evaluar de forma básica el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto Se evidencia cómo la competitividad de la empresa o del sector se ve impactada por la mejora de la productividad o la eficiencia operacional; la magnitud del impacto es oportuna con respecto a los impactos del proyecto. Se describen los diferentes frentes de la propuesta de sostenibilidad de forma general y únicamente cualitativa. No se da un valor aproximado de los "costos de sostenimiento y soporte de la solución tecnológica, así mismo de la infraestructura de hosting" partiendo de los valores actuales en el mercado. El proyecto se enfoca en la temática priorizada Inteligencia Artificial. El proponente demuestra su intención de abrir nuevos mercados a nivel internacional.
26374	HUILA	4,50	5,00	12,75	15,00	8,00	12,75	19,00	9,00	3,00	0,00	89,00	VIABLE	El proyecto cuenta con una amplia conceptualización de la necesidades a resolver y el planteamiento del problema que se formuló, soportado cuantitativa y cualitativamente bajo estadísticas a nivel Nacional; además se trata un tema que afecta no solo a la brecha tecnológica el sector de la educación, sino que además con la pandemia se evidenciaron como dice el proponente muchas falencias que se espera que bajo la competitividad a la que llegue la empresa espera solucionar; sin embargo existe algunos temas generalizados que no permiten tener algunos criterios muy claros como es el caso de la sostenibilidad, indicadores entre otros.
25432	BOGOTA D.C.	5,00	5,00	11,25	13,50	9,00	15,00	20,00	8,00	0,00	2,00	88,75	VIABLE	El proyecto cuenta con un alto grado de innovación que permitirá generar impacto dentro de la población objetivo, en cuanto al mejoramiento de su calidad de vida, además evidencia que la incursión de este nuevo producto lograra mayores resultados de competitividad para la empresa a nivel Nacional e internacional, sin embargo, Prevalece una congruencia entre la problemática y los objetivos del proyecto, además, de un equipo de trabajo calificado; sin embargo, se enfoca más en una patología que es el cáncer y mencionan que también en la diabetes, sin haber un análisis no muy claro de esta última enfermedad. Respecto a la pertinencia metodológica, se presenta una incertidumbre en el ítem del diseño de la formula maestra, el cual depende en varios factores externos para su cumplimiento y el cual no hay una planificación muy oportuna ante alguna adversidad; ya sea por materias primas o por la misma sostenibilidad de la estructura del espacio físico. No hay en detalle qué procesos tendrán las pruebas de laboratorio: fisicoquímicas, microbiológicas. No hay una clara logística operacional en otros países para la distribución, es decir tener en detalle las normativas que exista en cada país o requerimientos. La innovación está a la vanguardia del avance de la necesidad que existe en el mercado, y se puntualiza la justificación y la pertinencia respecto al producto sobre cuidados en la piel en enfermedades crónicas. No es muy visible el protocolo de pruebas microbiológicas y fisicoquímicas en cuanto a las características del producto, esto por la implicación que tiene con la salud de los pacientes. El presupuesto tiene una organización de forma coherente respecto a la trascendencia y resultados esperados. El proyecto presenta algunos rubros con uso adecuado, sin embargo, no es claro la estimación en el financiamiento de Costo del Personal Técnico Especializado: costos, materias primas, proveedores, áreas, equipos y personal. La razonabilidad de los costos se debe estimar dependiendo de las pruebas que se tengan pronosticado hacer, por ejemplo, se debe tener claro en detalle el tipo de pruebas fisicoquímicas y microbiológicas. Hay una sistematización de los entregables al finalizar los productos a través de los objetivos planteados. Es claro como la institución promoverá la competitividad del mercado con la generación de un producto nuevo con base a materias primas naturales, en un grupo susceptible a tratamientos agresivos de enfermedades crónicas. Respecto al proyecto, manifiesta la sostenibilidad en al menos tres niveles: Institucional, el cual hay un talento humano calificado. Operacional, se correlaciona las adecuaciones para la ejecución de la idea del proyecto, no obstante, la parte operacional en aspecto de producción en la infraestructura no es clara. Dentro del proyecto no se evidencia que este enfocada dentro de algunas de las temáticas priorizadas. Dentro del proyecto, se identifica implícitamente que el proponente tiene fines exportadores.
25513	BOGOTA D.C.	5,00	3,50	14,25	12,75	10,00	12,00	18,00	10,00	3,00	0,00	88,50	VIABLE	Se presenta de manera general y cualitativa las características del producto a desarrollar. el valor agregado del producto supone el ahorro en consumos energéticos pero no los cuantifica en una empresa tipo o en el segmento de mercado que se pretende atender con el desarrollo de esta tecnología. el proyecto propone mejorar la competitividad de la empresa desarrolladora al contar con productos y servicios novedosos en el mercado. propone mejorar la competitividad de las empresas usuarias de los servicios al disminuir su consumo energético producto del desperdicio en consumo de energía. El proyecto no hace un análisis de fondo de las soluciones que se ofrecen actualmente en el mercado para la medición y análisis de consumo, si bien la oferta nacional es pequeña en el contexto internacional la oferta de equipos de medición y monitoreo de energía es bastante amplia así como empresas especializadas en generar informes de consumo permanente y servicio de monitorización del consumo de energéticos en las empresas.
25634	BOGOTA D.C.	4,75	4,00	13,50	11,25	10,00	12,75	18,00	9,00	3,00	2,00	88,25	VIABLE	La empresa propone una idea de enfoque tecnológico donde contempla además de otras la temática de internet de las cosas aplicada al sistema de holografía nacional e internacional, enfocado en las aplicaciones de este producto, específicamente la de sistemas de seguridad por medio de impresiones holográficas), pero de manera virtual. Presentando una argumentación cualitativa y cuantitativa muy simple que permita focalizar el problema. Sin embargo, no muestra una propuesta de sostenibilidad sólida.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26090	BOGOTA D.C.	5,00	4,25	14,25	14,25	9,00	12,00	20,00	6,50	3,00	0,00	88,25	VIABLE	Es evidente el conocimiento del proponente sobre la solución descrita en la propuesta y además, es clara la problemática presente en el sector, incorporando cifras que muestran la cobertura y magnitud de la misma. Las actividades propuestas, desarrolladas por el equipo de trabajo, conducen al cumplimiento de los objetivos específicos y, por ende, al cumplimiento del objetivo general. Los resultados presentan indicadores verificables, sin embargo el R04 pone como fuente de verificación al "Líder SENNOVA" y no pruebas de que se cumplieron las actividades de este resultado. La propuesta de sostenibilidad no presenta costos cuantificados y no expone cómo se mantendrán los empleos generados a personal especializado en IA. Se debe realizar una revisión de la coherencia del texto en algunos puntos de la propuesta y corregir los errores de digitación.
26386	HUILA	5,00	4,25	13,50	14,25	10,00	11,25	20,00	7,00	3,00	0,00	88,25	VIABLE	El proyecto se encuentra enfocado dentro de una problemática latente y esto hace que adquiera un valor agregado bastante amplio, sin embargo, dentro de las formulaciones del mismo no existe claridad ni coherencia entre el problema, el objetivo general y el título del proyecto, esto verificado con el árbol de problemas y objetivos; no se evidencia de manera específica el impacto que traerá este acerca de la igualdad y equidad que son los factores fundamentales que tiene el proyecto.
26119	TOLIMA	4,67	4,83	13,00	10,00	9,33	15,00	20,00	6,33	3,00	2,00	88,17	VIABLE	El proyecto incorpora un análisis de la problemática a atender y la necesidad para el sector. Así mismo, incluye la pertinencia del mismo y su alineación con la cuarta revolución industrial. Presenta falencias ya que no presenta los productos sustitutos que existen actualmente en el mercado, varios rubros presentan incoherencias entre la duración del producto y la dedicación del personal en do entregable y no muestran una propuesta de sostenibilidad clara que permita identificar el mantenimiento del personal posterior a la ejecución, los costos posteriores a la implementación del proyecto o el incremento del margen de utilidad.
26230	BOGOTA D.C.	4,50	4,50	12,75	13,50	9,50	12,00	18,00	8,00	3,00	2,00	87,75	VIABLE	En términos generales pero concluyentes, el proyecto presente elementos que lo hacen viable. De manera particular por la coherencia mostrada en los objetivos del proyecto, la descripción de los productos y sus entregables. El presupuesto es organizado y claro. Los impactos son adecuados, los resultados del proyecto propenden por la competitividad de la empresa y el sector. Se evidencia innovación y generación de valor agregado. El proyecto es viable, coherente y sustentable. Sin embargo los indicadores son débiles.
26054	BOYACA	5,00	4,75	13,50	13,50	8,50	10,50	18,00	9,00	3,00	2,00	87,75	VIABLE	Se presenta un proyecto de interés del proponente y del país en general pues apoyaría la gestión de pavimentos a un menor costo, con mayor velocidad a la que actualmente se realizada y con menos "desperdicios" al no ser de tipo invasivo, es decir, sin daño al pavimento actual. El proyecto es soportado principalmente de forma cualitativa, pero también incluye algunos datos que lo soportan de forma cuantitativa. Se evidencia conocimiento en el problema que se quiere abordar y en la solución que se quiere plantear apoyado en la automatización. El proyecto menciona como eje de transformación digital el uso de big data y analítica de datos, temas cuyo uso no queda sustentado del todo en el proyecto
26177	TOLIMA	4,50	4,50	12,75	13,50	8,50	13,50	17,00	8,50	3,00	2,00	87,75	VIABLE	Se muestra una adecuada relación entre el problema y los objetivos y la metodología que permitirá el logro de estos. El personal propuesto denota experticia en la solución propuesta. Dentro de la propuesta se evidencia adecuadamente la innovación y sofisticación que se busca con la solución, la cual podría contribuir de buena manera a la empresa, al sector y con grandes beneficios para el mercado y el consumidor final. El proyecto presenta una propuesta de sostenibilidad y esta es coherente con las actividades; aunque se muestran indicadores que permitan identificar el impacto de la solución, es probable que ese impacto no se vea reflejado en el tiempo de duración del proyecto.
25588	BOGOTA D.C.	4,75	4,25	14,25	12,75	9,00	13,50	17,00	9,00	3,00	0,00	87,50	VIABLE	El proyecto demuestra conocimiento relacionado con las tecnologías que apropia del producto a nivel local y de la competencia. También se demuestra el nivel de sofisticación del producto. Se evidencia de manera clara el problema identificado relacionado con el uso del correo corporativo de las empresas, argumentando cuantitativamente para demostrar la magnitud. Esta es correspondiente a una brecha tecnológica del sector al que pertenece, no obstante el proyecto no contempla impactar a empresas del sector. Se evidencia coherencia entre el problema identificado y la solución del mismo mediante el objetivo general. Se presentan de manera lógica la relación entre actividades, indicadores y objetivos específicos. El equipo ejecutor es acorde teniendo en cuenta sus perfiles para la ejecución del proyecto. Se demuestra la metodología de marco lógico que permiten medir el logro de los objetivos y la relación entre los componentes. En el proyecto se evidencia la sofisticación del producto mediante componentes adicionales del servicio de correo corporativo identificando la necesidad a nivel local teniendo en cuenta que actualmente lo ofrecen compañías con costos elevados. Sumado a ello, se observa un impacto en el sector al que pertenece. La estructura del presupuesto es acorde con el equipo ejecutor asociado al proyecto así como con el alcance del mismo y cumple con los rubros de los términos de referencia, no obstante, no se observa con qué recursos cuenta el contratista que soporte los desarrollos nuevos. Los entregables son consecuentes con el objetivo del proyecto y las actividades se encuentran relacionadas para el cumplimiento del mismo, no obstante no se evidencia un impacto en el sector el proyecto solo se centra en beneficios para la empresa proponente. Se observa una transformación digital impactando de manera positiva la empresa proponente, no obstante no se evidencia incrementos de ventas del servicio que impacten positivamente el sector y la empresa. Para el desarrollo de la solución tecnológica se muestran actividades y entregables consecuentes con el tiempo y el presupuesto planteado con un alcance definido, lo cual permite desarrollar un producto aceptable del sector y de la empresa proponente. Sin embargo, no se tuvieron en cuenta como se incrementan las ventas con la sofisticación del servicio. La propuesta está relacionada con la temática inteligencia artificial

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25609	BOGOTA D.C.	5,00	4,50	14,25	12,75	8,50	15,00	15,00	9,50	3,00	0,00	87,50	VIABLE	El proyecto presenta una adecuada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, evidenciando una total coherencia y concordancia entre estos planteamientos. Se soportada en una adecuada argumentación cualitativa, pero con escaso soporte cuantitativo. El proyecto evidencia cómo la competitividad de la empresa se ve impactada por la mejora de la productividad y la eficiencia operacional. Sin embargo, no se evidencia su impacto en el sector al que pertenece la empresa.
25964	BOGOTA D.C.	4,75	4,25	14,25	13,50	7,50	11,25	20,00	7,00	3,00	2,00	87,50	VIABLE	El planteamiento técnico respecto al producto o servicio a sofisticar es adecuado, con un dominio en la temática objeto del proyecto, aunque presenta un análisis del entorno superficial, pues no permite determinar el grado de innovación y/o sofisticación (diferenciación vs. el mercado). El planteamiento de la problemática es claro, sin embargo, no se define la magnitud o criticidad, se dan alguna información cuantitativa que ayuda a determinar la relevancia del proyecto, sin embargo, hay cifras particulares o propias de la empresa o de sus servicios que se omiten. Existe coherencia entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma. También se destaca la calidad y cantidad de equipo técnico que posee la experiencia para llevar a cabo el objeto del proyecto. Sin embargo, uno de los objetivos específicos propone un alcance que se encuentra fuera del objeto de la convocatoria (mercadeo), según el numeral 4.2.3. A nivel presupuestal, los principales recursos necesarios para el cumplimiento de los objetivos del proyecto se concentraron en R01 y R02, evidenciándose un vacío de detalle presupuestal en lo que corresponde a los resultados R03, R04, R6 y R7, sin encontrar detalle ni presupuestal ni técnico para el ausente R5. Los valores y unidades establecidas para cada recurso están acordes a precios de mercado. Respecto a los 3 impactos del proyecto, se puede determinar que son adecuados y denotan un efecto en torno al nivel de competitividad de la empresa y en la generación de valor o sofisticación de la oferta de la empresa. Los impactos propuestos son claros, medibles, alcanzables y verificables, así mismo, se evidencia cómo la competitividad de la empresa se ve impactada por la mejora. Se describe la propuesta de sostenibilidad de forma coherente con el alcance del proyecto. Sin embargo, no se presenta un soporte cuantitativo sobre la propuesta en las áreas críticas de la misma, tales como el impacto del Plan de Mercadeo sobre los recursos económicos. El proyecto aborda la temática de "Inteligencia Artificial". La empresa demuestra experiencia exportadora.
25864	CUNDINAMARCA	4,75	4,75	14,25	13,50	9,00	11,25	16,00	9,00	3,00	2,00	87,50	VIABLE	El proyecto presenta como antecedentes un conocimiento básico acerca del uso de tecnologías que permitan mejorar los procesos administrativos, logísticos y operativos de la empresa a partir del análisis de información recopilada por las diversas áreas de la empresa dedicada a la producción de flores. El proponente expone como problema la falta de capacidades para desempeñar labores gerenciales como la toma de decisiones críticas de manera ágil, soportadas en datos e información en tiempo real, en las áreas de: producción, logística y administración, impactando en la entrada a nuevos mercados, generación de reprocesos y pérdida de competitividad frente a sus competidores, por tanto, se define una brecha tecnológica aplicable a la empresa que le permitiría mejorar sus procesos. La solución definida se relaciona directamente con la problemática identificada, al considerarse desarrollar e implementar el uso de herramientas y métodos del internet de las cosas (IoT), Big Data y Analítica e inteligencia del negocio, que todas en conjunto permiten capturar y analizar la información de manera ágil y oportuna, permitiendo realizar ofertas comerciales en menor tiempo, virtualización de los procesos críticos, identificación de cuellos de botella en tiempo real, proyección y pronóstico de las ordenes de trabajo, entre otros aspectos, así mismo, se observa coherencia con los objetivos específicos, actividades e indicadores que abordando cada uno de los aspectos relacionados anteriormente. El equipo de trabajo se conforma por 9 profesionales considerándose que los perfiles en su mayoría son acordes a lo requerido, sin embargo, se debe precisar la participación de cada uno en las actividades señaladas.
26117	CUNDINAMARCA	4,75	4,50	12,00	14,25	10,00	12,00	17,00	8,00	3,00	2,00	87,50	VIABLE	El proyecto evidencia un contexto técnico en su planteamiento, se evidencia conocimiento especializado sobre el potencial y uso de herramientas hiperspectrales para el diagnóstico sanitario y productivo del cultivo de caña, aunque no se observa claramente el contexto de esta tecnología a nivel nacional y regional. La formulación del problema se contextualiza desde la necesidad de transformar la agricultura convencional a la agricultura de precisión, aunque la formulación del problema central no refleja claramente el contexto definido, así mismo, las causas identificadas no muestran claramente la magnitud del problema central. El proyecto demuestra coherencia entre el problema que representa la falta de identificación de los problemas y zonas afectación en el cultivo que permita responder efectivamente minimizando el impacto en el cultivo; y la solución planteada con la implementación de sensores hiperspectrales para obtener mapas de diagnóstico que permitan dar respuestas oportunas. Se evidencia claramente las características del prototipo a desarrollar y las aplicaciones que tiene para desarrollar una agricultura de precisión en el cultivo de la caña, permitiendo la sustitución de la agricultura convencional y mejorando la productividad y competitividad de este cultivo en la región. En relación con el cronograma se evidencia que el tiempo es muy ajustado para el número de actividades establecidas. La estructura del presupuesto es coherente respecto del alcance de la propuesta y los resultados esperados. Los costos son razonables y los rubros presentados son adecuados en procura del alcance de los objetivos previstos. Hay calidad y coherencia en los resultados propuestos y responden al alcance de cada objetivo específico. En el R1 el indicador no evidencia claramente el alcance del resultado y de la meta, en el R2 el P2 y P3 no son claros y no se evidencia las características de los mismos, así mismo, en el R3 el P1 no muestra claramente que tipos de datos se van a recolectar. Se evidencia el impacto de la propuesta en el fortalecimiento de la competitividad de la empresa, el aumento de ingresos, la apertura de mercado y el mejoramiento de la productividad, que generan un beneficio importante en la entidad. En relación con la sostenibilidad del personal se evidencia de manera general la apropiación del personal en las competencias y actividades que aseguren la realización y competencias del proyecto en el tiempo, no se evidencia estrategias para la generación de nuevos empleos y como se mantendrán en el tiempo. En relación con la sostenibilidad de costos, se indican los costos de la propuesta pero no se indican estrategias para solventar los mismos y garantizar la ejecución del proyecto una vez finalizado. Integra elementos asociados a la Big data y analítica de datos. La Empresa tiene experiencia exportadora y la propuesta contempla actividades de incremento de operaciones en el exterior.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26099	BOGOTA D.C.	4,75	4,25	13,50	12,75	8,50	13,50	18,00	9,00	3,00	0,00	87,25	VIABLE	El desarrollo de la innovación pretende el incremento de la productividad de la labor constructora y el cumplimiento de las cuotas de uso de RCD y RI; además del diseño de una aplicación que vincule la información referente a los residuos de demolición y construcción de las empresas del sector y la transferencia de la innovación al SENA; Responde adecuadamente a la brecha tecnológica e introduce un valor agregado a los desechos de construcción de demolición e industriales, reduciendo los costos de uso de agua e incrementando el nivel de ganancias; propende por la reducción del impacto ambiental de los escombros a la vez que se traduce en un factor diferencial al interior del gremio de la actividad constructora.
26265	BOGOTA D.C.	5,00	5,00	9,00	12,75	10,00	13,50	18,00	9,00	3,00	2,00	87,25	VIABLE	El proyecto tiene pertinencia en su implementación de un sistema anti fraudes, también porque presenta una oportunidad de mercado y es sostenible de manera técnica y financiera. Al evaluar integralmente el proyecto, se encontraron las siguientes fortalezas: - El proyecto presenta un planteamiento claro, coherente y preciso. Presenta una necesidad de interés general de la población y las empresas que comercializan utilizando plataformas on line. De la misma forma, se hallaron las siguientes debilidades: -Presenta debilidad en la descripción de los objetivos específicos, ya que estos deben iniciar con un verbo en infinitivo.
25642	BOYACA	5,00	4,50	12,75	12,75	9,50	12,75	17,00	8,00	3,00	2,00	87,25	VIABLE	El proyecto presenta un abordaje adecuado en cuanto a alcance, estado y detalle de la necesidad identificada, no se evidencia el grado de sofisticación frente a lo encontrado en el mercado, el planteamiento del problema es sustentado de manera parcial, con un buen análisis cualitativo, sin embargo, falta sustento de manera cuantitativa que soporte lo descrito en la propuesta. A nivel presupuestal hay coherencia con los recursos descritos.
26458	BOYACA	4,75	4,75	12,75	14,25	8,50	11,25	20,00	8,00	3,00	0,00	87,25	VIABLE	La propuesta busca cerrar una brecha tecnológica identificada en el sector planteando como solución el desarrollo de la plataforma CiagroData. El proponente no destaca las características diferenciadoras de la solución versus lo disponible en el mercado. ni el valor agregado resultante del proyecto, pues realiza una argumentación laxa en torno a ello, de igual manera, no se evidencia un análisis cuantitativo del problema que permita determinar su criticidad, el proyecto se alinea a temática de Big Data y analítica de datos. Existe una baja relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, lo cual genera incertidumbre con el alcance y desarrollo de cada objetivo. Se debe hacer un análisis del presupuesto pues se hizo uso indebido del rubro de insumos y materiales. En la propuesta se identifica el valor agregado resultante del proyecto a nivel de proceso y de modelo de negocio (toma de decisiones) es alto, generando una ventaja competitiva para la empresa con respecto al sector. Se identifica en la propuesta un plan de sostenibilidad una vez terminado el proyecto a nivel operacional, sin embargo, no hay un análisis de costos claro y de estrategias claras
25690	HUILA	4,33	4,33	13,00	13,50	9,33	13,00	18,00	8,33	3,00	0,00	86,83	VIABLE	Se presenta un enfoque y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento sobre el proceso a desarrollar, proporcionando claridad del mismo en la propuesta. El proponente muestra el grado de innovación y sofisticación del proceso a desarrollarse evidencia la calidad en los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Las fuentes de verificación son apropiadas para la validación completa de los resultados propuestos. Los indicadores planteados permiten evaluar de forma básica el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. Se puede definir un grado oportuno de efectividad en la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores, estableciendo con ello la solución a la problemática que generó el proyecto. Se evidencia la sostenibilidad en al menos tres niveles - institucional (mantenimiento y generación de los empleos, apropiación del proyecto por parte del personal, gestión y sostenimiento del equipo de trabajo), operacional (aspectos como mejora de la productividad o eficiencia operacional o las adecuaciones requeridas para la ejecución técnica del proyecto), financiera (costos de la intervención, personal, adecuaciones u otros en los que incurrirá la empresa una vez se desarrolle el proyecto, el incremento del margen de utilidad o agregación de valor) o ambiental (reducción del impacto ambiental, disposición o aprovechamiento de residuos). Evidencia parcialmente los cambios esperados en el proponente, en el sector o en el mercado, al cerrar la brecha, el problema, la necesidad o aprovechando la oportunidad, y plantea la generación o mantenimiento de los empleos. En cuanto a la proyección en la ejecución y al entorno se enfoca más a nivel institucional sin dejar de lado el nivel sectorial. Se evidencia una descripción oportuna en cuanto a la metodología establecida para la sostenibilidad del proyecto.
25420	BOGOTA D.C.	4,25	3,50	9,00	12,75	10,00	14,25	18,00	10,00	3,00	2,00	86,75	VIABLE	El planteamiento es claro y presenta una criticidad o magnitud del problema, necesidad u oportunidad alta con cifras, datos o estadísticas soportadas. El problema, la necesidad o la oportunidad son relevantes, el presupuesto se estructura de forma coherente respecto al alcance y resultados esperados, la inclusión de recursos asociados a la obtención de un resultado es pertinente y oportuno, pero presenta pocos argumentos con respecto del desarrollo técnico y metodológico propuesto para la solución tecnológica.
26402	BOGOTA D.C.	5,00	3,25	9,00	15,00	10,00	15,00	20,00	7,50	0,00	2,00	86,75	VIABLE	Se evidencia el conocimiento del proponente sobre la solución descrita en la propuesta y, además, es clara la brecha presente en el sector y la necesidad de potenciar el mismo a través de TICs, sin embargo, no se soporta la cobertura y magnitud de la brecha a través de recursos como fuentes externas o cifras estadísticas. Las actividades propuestas, desarrolladas por el equipo de trabajo, conducen al cumplimiento de los objetivos específicos y, por ende, al cumplimiento del objetivo general. Los resultados presentan indicadores verificables. La descripción del personal no incluye su experiencia ni hoja de vida, además de no presentar el perfil de los encargados del desarrollo de la plataforma propuesta. Asimismo, presenta un presupuesto coherente, claridad en los entregables y relación lógica entre problema, objetivos y actividades. Las debilidades más resaltables del proyecto se encuentran en el planteamiento del problema al no incluir fuentes de información (con alto grado de fiabilidad) para respaldar mejor el contenido de las afirmaciones expuestas y en la no descripción del perfil del equipo de trabajo.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26019	BOGOTA D.C.	4,50	4,00	11,25	13,50	9,00	12,75	18,00	8,50	3,00	2,00	86,50	VIABLE	El proyecto presentado pretende sofisticar la herramienta, la que presenta avances significativos en su desarrollo. A través de la herramienta tecnológica se busca mejorar la gestión del personal reduciendo los índices de rotación y ausentismo, al mismo tiempo que mejora la calidad del servicio, los tiempos productivos y optimiza los costos asociados a la administración del recurso humano. A través de la solución propuesta, se acompaña a las empresas en la transformación de los procesos de gestión de los recursos humanos, mediante herramientas tecnológicas que mejoran el manejo de personal flotante, soportado sobre un modelo predictivo que acelera y automatiza la gestión operativa de personal. La propuesta es una solución coherente a las necesidades identificadas. El MML presentado es sólido y metodológicamente se encuentra bien construido. La presentación del presupuesto es organizada; es coherente con la descripción de los productos que plantea con los rubros asignados. La descripción que hace de los productos es coherente a los propósitos del proyecto. Con la implementación del proyecto, se logran reducir los tiempos y recursos que invierten las empresas en los procesos de reemplazo del personal y reduce los costos asociados a la formación e implementación de la curva de aprendizaje. La solución aporta al incremento de la productividad de las empresas y la solución ya cuenta con gestiones avanzadas para su implementación y ajuste. El proyecto presenta una propuesta de sostenibilidad, soportado en metas comerciales reales. Se garantiza el sostenimiento de los empleos proyectados y se tiene un alto grado de coherencia entre las actividades y recursos para alcanzar los resultados. La propuesta contempla en su desarrollo la incorporación de herramientas de análisis de datos e inteligencia artificial, La propuesta plantea la consecución de clientes internacionales, incluso proyecta una meta dentro de los impactos proyectados a alcanzar.
26234	BOGOTA D.C.	4,75	4,00	12,75	13,50	9,50	9,75	20,00	7,00	3,00	2,00	86,25	VIABLE	Se observa en la propuesta una necesidad de mejora de los procesos con el fin de mejorar y optimizar costos en comparación con los competidores, se logra evidenciar la brecha tecnológica; sin embargo, hay falencia en cuanto a la relación del planteamiento del problema, los objetivos propuestos y las actividades, así mismo, falta realizar un detalle más específico de las herramientas a desarrollar y un análisis cuantitativo de como se sostendrá la solución en el tiempo. El presupuesto se estructura de forma coherente respecto al alcance y resultados esperados, y se destaca la inclusión de recursos asociados a la obtención de los resultados propuestos. De igual manera, la empresa demuestra vocación exportadora.
25946	BOGOTA D.C.	4,00	4,00	12,00	12,75	8,50	12,00	18,00	9,50	3,00	2,00	85,75	VIABLE	La propuesta presenta cierto grado de relevancia e impacto, por la incorporación de temáticas priorizadas o tecnologías para el cierre de una brecha tecnológica marcada a nivel nacional, en cuanto a la administración de inventarios y la pérdida de tiempo, recursos y confiabilidad de la información. Sin embargo, el abordaje general del problema y de la justificación, la falta de coherencia en la redacción de los objetivos, los resultados o productos, los cuales carecen en su gran mayoría de recursos asociados, así como la ausencia misma, de otros tipos de recursos necesarios para alcanzar el propósito planteado no reportados por el proponente, generan un alto riesgo para la ejecución del proyecto.
26336	BOYACA	5,00	5,00	12,00	14,25	10,00	12,00	17,00	7,50	3,00	0,00	85,75	VIABLE	El proyecto evidencia claramente la implementación de Big Data y analítica de datos aplicados en un sistema de gestión para garantizar la calidad en el proceso y servicio de acueducto y alcantarillado. Se evidencia la experiencia y competencia de la empresa en el tema y se presenta intenciones de compra de servicio lo que garantiza la sostenibilidad. Realiza una adecuada descripción del problema alineado con los objetivos general y específicos planteados, en donde presenta intenciones de compra que beneficien claramente a la empresa proponente y al sector de servicios públicos de acueducto y alcantarillado. Sin embargo, se evidencian falencias en el detalle técnico de la herramienta tecnológica.
26244	BOGOTA D.C.	4,00	4,50	13,50	12,75	9,50	12,75	17,00	8,50	3,00	0,00	85,50	VIABLE	Se presenta un planteamiento técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo y especializado sobre el producto/servicio a desarrollar, proporcionando una total claridad del mismo en la propuesta, así como una identificación clara sobre la brecha tecnológica a atender. Solución software como servicio (SaaS) de Blockchain para generar gobernanza descentralizada y transparencia a la trazabilidad a las devoluciones dándole productividad y competitividad a la empresa. Documentación completa incluyendo estados financieros. En términos generales pero concluyentes, el proyecto presenta elementos que lo hacen viable. De manera particular por la coherencia mostrada, la claridad en los diagnósticos hechos en su problemáticas, justificación y antecedentes, y porque, los objetivos y entregables le facilitan los propósitos al proyecto; sin embargo la descripción de los elementos innovadores no define una profundidad más descriptiva desde el producto, su sofisticación
25524	BOGOTA D.C.	4,00	3,50	13,50	12,75	10,00	12,00	17,00	7,50	3,00	2,00	85,25	VIABLE	El proponente presenta un proyecto asociado al aprovechamiento de la información en idioma español disponible en redes sociales (Twitter), por medio de la integración de funcionalidades con inteligencia Artificial. Se presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo sobre el producto o servicio a desarrollar, proporcionando claridad del mismo en la propuesta, así como una identificación clara sobre la brecha tecnológica a atender. Presenta un análisis tecnológico del entorno completo que permite establecer con claridad el grado de innovación y sofisticación del producto o servicio o proceso a desarrollar. El alcance expresado en los objetivos del proyecto se soporta metodológicamente de forma estructurada, evidenciando cómo la metodología permitirá alcanzar los resultados, el propósito y el fin del proyecto. El personal propuesto es suficiente en cantidad (líder técnico, gerente del proyecto e investigadores) con perfiles acordes a su rol y responsabilidades, denotando su experticia o experiencia específica en la tecnología o innovación propuesta. La MML permite evidenciar una estructura clara, adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades (lógica horizontal); actividades, resultados - componentes y el propósito (lógica vertical), sin embargo se observa que el proyecto presenta beneficio acortando la brecha tecnológica de manera institucional y asociado a sus procesos internos. No se evidencia de manera clara la información que indique que el proyecto en cuanto a impactos tenga un efecto en su entorno en términos de beneficios hacia el sector ya sea económico o social. El proyecto justifica oportunamente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del producto o servicio.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25423	CUNDINAMARCA	4,75	5,00	12,75	15,00	8,50	12,75	18,00	5,50	3,00	0,00	85,25	VIABLE	<p>Presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo y especializado para así desarrollar la planta semi automática para producción de mieles vírgenes de caña panelera, con la que se identifica claramente el grado de sofisticación a desarrollar en dicho proceso que pretende solucionar la problemática de escasas de mano de obra para el desarrollo de las actividades propias de la producción de mieles y panela el cual busca impactar tres aspectos: disminución de los costos de producción, mejorar las condiciones de salud laboral y disponer de un control de calidad del producto. Sin embargo, la redacción del objetivo general y los objetivos específicos presentan múltiples verbos o acciones en torno al objeto del proyecto, lo que denota falta de enfoque en el propósito.</p> <p>Además, la propuesta justifica la solución propuesta y el valor agregado del proceso semi automático de la producción de mieles vírgenes de caña y panela que trabaja con bajas temperaturas y que mejora la eficiencia de los procesos en función del nivel de innovación. Así como también, describe las características y costos de los procesos tradicionales, los procesos sustitutos presentes en el mercado.</p> <p>El presupuesto se estructura de forma coherente respecto al alcance y resultados esperados, la inclusión de recursos cuenta con un alto grado de detalle asociados a la obtención del resultado respecto al desarrollo técnico y metodológico propuesto. Pero, en la descripción en el pago de servicios tecnológicos en el resultado 1 de 5 para el producto 1, puede diferir de lo descrito en los términos de referencia de la convocatoria.</p>
25645	BOGOTA D.C.	4,00	4,33	14,00	14,00	9,67	12,50	18,00	8,67	0,00	0,00	85,17	VIABLE	<p>Se observa un conocimiento básico acerca del servicio a desarrollar, se emplea un lenguaje superficial sobre la tecnología La propuesta apunta a solucionar una problemática, parcialmente definida, soportada en una corta argumentación cualitativa y cuantitativa, se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. Se presenta una justificación parcial a la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación, se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin, se evidencia cómo la competitividad del sector se ve impactada por la mejora de la eficiencia operacional; sin embargo, la magnitud del impacto es media respecto a los impactos del proyecto</p>
26403	BOGOTA D.C.	4,75	4,75	12,75	12,00	10,00	12,75	16,00	9,00	3,00	0,00	85,00	VIABLE	<p>Calidad y pertinencia: En la propuesta se define con claridad los siguientes aspectos: características del portal web, valor agregado, y la mejora de la competitividad de la empresa mediante la oferta del nuevo servicio para las MiPymes. Sin embargo, se sustenta una corta argumentación cuantitativa y cualitativa. Así mismo, no se observa a claridad la capacidad de adaptabilidad de la solución tecnológica, dada las características propias de las MiPymes, en las que muchas no llevan de manera formal, registros contables o logísticos de sus procesos operacionales. Presupuesto: se estructura de forma coherente con respecto al alcance y los resultados esperados del proyecto. Resultados e impactos: Se observa que el proyecto tiene la capacidad de incidir positivamente en la competitividad de la empresa, no obstante, la magnitud del impacto es de un nivel medio, sobre las MiPymes y clientes finales. Valores agregados: el proyecto está enfocado en la temática de logística 4.0 y no se demuestra claramente experiencia exportadora, igualmente no se sustentan estrategias y/o actividades de exportación o dinámicas de internacionalización, mediante la ejecución del proyecto</p>
25578	BOGOTA D.C.	5,00	5,00	15,00	14,00	8,00	10,50	16,00	8,33	3,00	0,00	84,83	VIABLE	<p>El desarrollo que se indica en la propuesta permite contribuir al mejoramiento en la calidad de vida de aquellos que padecen la enfermedad, así como su núcleo familiar. La inclusión de los avances tecnológicos, como lo es la realidad virtual, en el área de la salud permite explorar otras alternativas de tratamiento con resultados en un tiempo prudente. La propuesta muestra una buena calidad en su redacción y en el bagaje del conocimiento en el área, el cual se refleja en los objetivos, en las actividades, en los resultados y la distribución de los recursos propuestos. Así mismo, se observa el valor agregado y el impacto a tener cuando el proyecto pueda ser puesto en marcha con la población objetivo. Insto a los proponentes a plasmar en un artículo científico una vez se tengan los resultados de los tratamientos aplicados para que estos puedan ser replicados por otros colegas.</p>
26038	BOGOTA D.C.	5,00	5,00	12,75	13,50	8,00	12,00	18,00	7,50	3,00	0,00	84,75	VIABLE	<p>El proyecto identifica con claridad la problemática a la que se enfrenta la empresa. Asimismo expone los objetivos específicos para lograr el cumplimiento del objetivo general. Las actividades presentadas en cada 1 de los objetivos específicos tienen relación directa con el cumplimiento de la actividad. El marco del proyecto está claramente definido dentro de los límites de la convocatoria. Es un proyecto de alta innovación que a su vez requerida a futuro altas inversiones en soporte mantenimiento y comercialización de los servicios</p>

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25541	BOGOTA D.C.	4,67	4,33	11,50	13,00	6,67	13,50	18,00	8,00	3,00	2,00	84,67	VIABLE	<p>Se presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo y especializado sobre la sofisticación del proceso a desarrollar, proporcionando claridad del mismo en la propuesta, así como una identificación clara sobre la brecha tecnológica a atender. Se enfoca en una problemática particular de la empresa, con una argumentación cualitativa y cuantitativa suficiente; el problema es relevante se enfoca en el proponente, sin embargo, no se especifica esta como será orientada hacia el sector. La redacción del objetivo general presenta tres (3) verbos o acciones en torno al objeto del proyecto, lo que denota falta de enfoque en el propósito u objeto principal, cito: "Desarrollar una solución que permita poder gestionar la vinculación y administración de los trabajadores de forma Digital adaptándose a la nueva normalidad en donde se eliminan los procesos presenciales". En lo que respecta a los objetivos específicos, solo uno de ellos está enfocado directamente al cumplimiento del objetivo general. A nivel de equipo técnico, se registra una cantidad importante de profesionales (líder técnico, gerente del proyecto, sponsor del proyecto, entre otros) con una experiencia que permite sopesar los desafíos intensivos en el desarrollo de la solución propuesta, sin embargo, hay una persona del grupo de trabajo que no tiene descrito el perfil en el documento. Los perfiles 1 y 11 tiene duplicidad de funciones, las funciones del perfil 11 están dentro de las desarrolladas por el director de proyecto.</p> <p>1. Gerente del proyecto, es la encargada de desarrollar en proyecto en todas sus fases, y debe garantizar la entrega de los objetivos planteados en los tiempos establecidos.</p> <p>11. Se encarga de garantizar la continuidad de proyecto además de su aporte al desarrollo de ciertas actividades (¿cuáles actividades?) El proyecto justifica amplia y adecuadamente la solución propuesta y lo que se espera de ella, en función del nivel de innovación del proceso para alcanzar el fin y del grado de sofisticación.</p> <p>El proyecto presenta valores o recursos superiores a los precios de mercado en algunos de los recursos del presupuesto, generando un alto grado de incertidumbre con respecto al cierre financiero del proyecto y/o de alcanzar los resultados propuestos. El valor agregado resultante del proyecto a nivel de proceso, modelo de negocio, producto y/o servicio es adecuado, permitiendo sólo el mantenimiento de la oferta de la empresa en su mercado objetivo con una ventaja competitiva respecto al sector o al mercado. la propuesta de sostenibilidad: se garantiza la sostenibilidad en tres niveles. El proponente menciona que el proyecto está enmarcado en la temática de Automatización y robótica en el Anexo 1. En el proyecto muestra vocación exportadora.</p>
25573	BOGOTA D.C.	4,75	4,00	12,00	11,25	8,50	14,25	17,00	7,50	3,00	2,00	84,25	VIABLE	<p>El proponente presenta un proyecto sobre Sofisticar un software para la evaluación y monitoreo de aprendizajes en los clientes. Se presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo sobre el producto o servicio a desarrollar, proporcionando claridad del mismo en la propuesta, así como una identificación clara sobre la brecha tecnológica a atender. Presenta un análisis tecnológico del entorno completo que permite establecer con claridad el grado de innovación y sofisticación del producto o servicio o proceso a desarrollar. Se denota una apropiada relación entre el problema y el objetivo general, sin embargo se observa un bajo detalle de los procesos necesarios para la completa realización y el alcance de la meta es decir se evidencia una baja articulación entre el objetivo general y los objetivos específicos. Se permite visualizar de manera moderada coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. En cuanto al equipo de trabajo: se evidencia una adecuada selección de perfiles definidos (en cantidad y experiencia); igualmente está claro el rol de manera metodológica y las responsabilidades de los perfiles. La MML permite evidenciar una estructura adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades (lógica horizontal); actividades, resultados - componentes y el propósito (lógica vertical). El proyecto justifica oportunamente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del producto o servicio. Define con claridad al menos dos de los siguientes aspectos: características del producto/servicio, sustitutos del producto/servicio, valor agregado, sin embargo se observa poca información acerca de la metodología a utilizar en la mejora de la competitividad y el cierre de brechas tecnológicas del sector. El presupuesto se estructura de forma coherente respecto al alcance y resultados esperados, la inclusión de recursos asociados a la obtención de un resultado producto es pertinente y oportuno respecto del desarrollo técnico y metodológico propuesto. El presupuesto se estructura, pero no hay claridad en cuanto al cálculo del porcentaje de los parafiscales pues en algunos casos es el 25% para el personal especializado, para otros el 30%, o el 50% para el personal no especializado. Tampoco hay claridad en cuanto a los gastos de administración del proyecto, pues se establecen 37 millones pero no se justifican en el planteamiento realizado. Detalla claramente los entregables que plantea con indicadores precisos. Las fuentes de información podrían ser más precisas en cuanto a la descripción de elementos técnicos Se evidencia cómo la competitividad de la empresa o del sector se ve impactada por la mejora de la productividad o la eficiencia operacional. No se evidencia de manera clara la información que indique que el proyecto en cuanto a impactos tenga un efecto en su entorno en términos de beneficios hacia el sector ya sea económico o social, puesto que en la información presentada en el SIGP en cuanto a impactos la tendencia es hacia los procesos internos. No es claro el apartado de sostenibilidad, en especial del personal, no presenta una vocación hacia la virtualidad de sus servicios, pero adicionalmente menciona un elemento asociado a reutilizar el recurso humano, no hay claridad. Tampoco hay claridad en cuanto a la sostenibilidad de costos luego de la implementación. Presenta elementos asociados a las temáticas priorizadas. El proyecto menciona la posibilidad de realizar operaciones en el extranjero.</p>
25704	BOGOTA D.C.	3,50	3,25	12,00	12,75	9,50	14,25	16,00	8,00	3,00	2,00	84,25	VIABLE	<p>Se observa un conocimiento básico acerca del servicio a desarrollar, se emplea un lenguaje superficial sobre la tecnología. La propuesta apunta a solucionar una problemática, parcialmente definida, soportada en una corta argumentación cualitativa y cuantitativa, se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. Se presenta una justificación parcial a la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación, se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin, se evidencia cómo la competitividad del sector se ve impactada por la mejora de la eficiencia operacional; sin embargo, la magnitud del impacto es media respecto a los impactos del proyecto</p>

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26030	BOYACA	5,00	4,25	15,00	12,00	10,00	13,50	14,00	7,50	3,00	0,00	84,25	VIABLE	El proyecto presenta conocimiento acerca del estado del producto, del valor agregado que ofrece, su situación frente a otros productos existentes en el mercado. La problemática desde una perspectiva cualitativa se presenta de una forma clara y detallada. Posee una coherencia y relación lógica entre problema, objetivos, actividades e indicadores y el equipo de trabajo es pertinente. También, presenta un presupuesto coherente y se presentan de manera clara los entregables e indicadores. Una de las debilidades del proyecto es que no está suficientemente claro, explícito, la forma de cómo el proyecto puede permitir mejorar la competitividad de la empresa. La propuesta de sostenibilidad, aunque, a nivel de costos y del medio ambiente surgen algunos interrogantes menores.
26482	BOYACA	4,50	4,25	13,50	12,75	8,00	12,75	17,00	8,50	3,00	0,00	84,25	VIABLE	El proyecto presenta una estructura metodológica y un alcance técnico adecuado con una relación directa con el problema que lo motivó, teniendo un impacto en una empresa beneficiaria, pero con un beneficio potencial al sector. El presupuesto se estructura de forma adecuada con un detalle y relación con los resultados y productos, haciendo uso adecuado de los rubros financieros y de contrapartida, sin embargo, queda una inquietud sobre el rubro de insumos para pruebas y el pago de pruebas a través de servicios tecnológicos, lo que evidencia un mayor valor para estas pruebas. Los resultados, sus respectivos indicadores y medios de verificación se encuentran bien relacionados y descritos, pero gran parte de los productos se describen como "Consultoría e informe técnico" lo que no denota con claridad el resultado principal y tangible en beneficio de la empresa beneficiaria. La propuesta evidencia una agregación de valor con respecto a proceso y de producto, generando con ella un beneficio para la empresa beneficiaria y no para la entidad ejecutora (entidad sin ánimo de lucro).
26372	BOGOTA D.C.	4,17	3,33	12,50	13,00	10,00	12,50	16,67	9,00	3,00	0,00	84,17	VIABLE	La propuesta contiene un planteamiento medio, lo que permite evidenciar el conocimiento sobre el producto/servicio o proceso a mejorar o desarrollar; no obstante, se evidencia conceptos básicos en cuanto a profundidad del lenguaje técnico adecuado o la utilización del mismo con relación a la tecnología. Presenta un análisis del entorno tecnológico tal que permite observar el grado de innovación y/o sofisticación (diferenciación vs el mercado) del producto/servicio o proceso a desarrollar; no obstante, dicho análisis medianamente oportuno con respecto al alcance de la propuesta. Se denota una apropiada relación entre el problema y el objetivo general, sin embargo se observa un bajo detalle de los procesos necesarios para la completa realización y el alcance de la meta es decir se evidencia una baja articulación entre el objetivo general y los objetivos específicos. Se permite visualizar de manera moderada coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. En cuanto al equipo de trabajo: se evidencia una adecuada selección de perfiles definidos (en cantidad y experticia); igualmente está claro el rol de manera metodológica y las responsabilidades de los perfiles. La MML permite evidenciar una estructura adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades (lógica horizontal); actividades, resultados - componentes y el propósito (lógica vertical). Se evidencia la calidad en los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Las fuentes de verificación son apropiadas pero se evidencia un déficit en la profundidad de los temas para la validación completa de los resultados propuestos. Los indicadores planteados permiten evaluar de forma básica el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. Se puede definir un grado oportuno de efectividad en la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores, estableciendo con ello la solución a la problemática que generó el proyecto.
25417	BOGOTA D.C.	4,75	3,50	13,50	12,00	9,50	11,25	16,00	8,50	3,00	2,00	84,00	VIABLE	El proyecto es el resultado de un análisis a una situación por la que se atraviesa a nivel mundial, que además permite solucionar brechas tecnológicas que se evidenciaron no hay o no son tan fuertes como lo es el tema de la virtualidad y el teletrabajo; sin embargo, se dejaron aspectos importantes muy generales, como lo es el estudio del mercado final, el garantizar después de terminado el proyecto el personal y los costos, así como la no claridad en los indicadores y las fuentes de verificación en algunos de los resultados.
25984	BOGOTA D.C.	4,00	4,00	12,75	12,75	9,50	12,00	17,00	9,00	3,00	0,00	84,00	VIABLE	El proponente presenta un proyecto que será una solución tecnológica que permitirá transformar los tradicionales servicios legales hacia una nueva forma de ver el derecho y la legalidad con un enfoque de aliado jurídico para los negocios y proyectos de emprendimiento. Se evidencia cómo la competitividad de la empresa o del sector se ve impactada por la mejora de la productividad o la eficiencia operacional. Se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Las fuentes de verificación son apropiadas y permiten validar el alcance de los resultados. Se puede definir un grado oportuno de efectividad de la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores. El valor agregado resultante del proyecto a nivel de proceso, modelo de negocio, producto y/o servicio, es oportuno, generando una ventaja competitiva para la empresa. Los impactos propuestos registran medios de verificación claros, sin embargo, su alcance se encuentra en un horizonte de largo plazo.
25665	HUILA	4,75	4,75	13,50	12,00	7,50	13,50	19,00	9,00	0,00	0,00	84,00	VIABLE	La descripción que hace el proponente frente a su actividad empresarial es clara, resaltando la fabricación de ladrillos optimizando el proceso de secado, mediante el rediseño a un horno de secado continuo. Además describe de manera muy pertinente la oportunidad de ser más competitivo. La propuesta describe una problemática que encuentra respuesta en el objetivo general, situación que también se evidencia con respecto a los objetivos específicos. La utilización de herramientas MML se utiliza de manera pertinente. La presentación del presupuesto es organizada; la asignación de rubros a los productos es razonable. La empresa describe unos impactos claros en su descripción, se puede identificar su coherencia por la formulación de los objetivos del proyecto.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25508	BOGOTA D.C.	4,25	4,00	12,75	12,75	7,00	12,00	19,00	9,00	3,00	0,00	83,75	VIABLE	El proyecto considera como parte de sus antecedentes la necesidad de incorporar tecnologías en el sector agrícola que integren diversas variables climatológicas y reporte información en tiempo real para mejorar la toma de decisiones con tal de mejorar su rendimiento, observándose el estado del servicio y su grado de innovación, por tanto, se debe aportar información detallada de sus características. El proponente expone como problema la carencia de herramientas a disposición de los agricultores que les permita tomar decisiones del manejo de los cultivos basados en el comportamiento del clima, agricultura de presión y respuestas fisiológicas del cultivo a través del internet de las cosas, por tanto, se define una brecha tecnológica aplicable al sector con la prestación de un servicio de análisis de información en tiempo real con lo cual la empresa podrá incursionar en nuevos mercados. El objetivo general y la problemática identificada se relacionan entre sí, estimándose como alcance del proyecto el desarrollo de una solución tecnológica, la cual espera a través de la utilización de drones captar información para ser posteriormente analizada y correlacionada con otras variables para obtener información del estado del cultivo y como se puede planificar su manejo. De igual manera, se observa coherencia con los objetivos específicos, actividades e indicadores que abordando cada uno de los aspectos relacionados anteriormente, particularmente en los indicadores se encuentran variables que pueden ser cuantificadas a lo largo de la ejecución del proyecto. El equipo de trabajo se conforma por 6 profesionales considerándose que los perfiles en su mayoría son acordes a lo requerido, sin embargo, se debe precisar la participación de cada uno en las actividades señaladas pues se estima como sobredimensionado teniendo en cuenta el alcance del proyecto. Los rubros planteados respecto al rubro "Insumos y materiales" no puede ser financiado en el marco de la presente convocatoria, toda vez que se propone la compra de equipos tales como: Cámara multiespectral, Cámara termográfica y Dron para monitoreo de cultivo abierto, los cuales se consideran como bienes de capital. Por otra parte, el rubro "Costo de personal técnico especializado" debe validarse respecto a la participación de los integrantes del equipo de trabajo pues no es claro el rol que juega cada uno en el desarrollo del servicio.
26069	BOGOTA D.C.	4,00	4,00	13,50	12,00	9,00	12,75	17,00	8,50	3,00	0,00	83,75	VIABLE	El proponente presenta el siguiente proyecto: Desarrollar una solución tecnológica de gestión de portafolios de propiedad intelectual, creada a la medida de las organizaciones que integre todos los módulos necesarios para que cualquier organización pueda llevar a cabo los pasos esenciales en el ciclo de gestión de propiedad intelectual. La propuesta apunta a solucionar una problemática (brecha), necesidad (barrera), u oportunidad (mercado), parcialmente definida, soportada en una oportuna argumentación cualitativa y cuantitativa. El planteamiento del problema presenta cierta claridad; sin embargo, no está acotada su criticidad o magnitud claramente con el beneficiario del proyecto, por lo tanto no se puede dimensionar el grado de afectación en el mismo. Cobertura del problema: la solución presentada apunta a atender el problema, la necesidad o la oportunidad descrita por el proponente.; sin embargo se observa poca claridad en la orientación de la misma hacia el sector o al mercado. Se evidencia la calidad en los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Se evidencia parcialmente los cambios esperados en el proponente, en el sector o en el mercado, al cerrar la brecha, el problema, la necesidad o aprovechando la oportunidad, y plantea la generación o mantenimiento de los empleos. Se evidencia baja articulación entre las actividades y los impactos asociados a la ejecución del proyecto en cuanto al entorno y más enfocado a nivel institucional, sin embargo la metodología establecida permite soportar documentalmente la propuesta de sostenibilidad.
25649	BOGOTA D.C.	4,50	4,50	14,25	11,25	6,00	12,75	16,00	9,00	3,00	2,00	83,25	VIABLE	<p>La propuesta tiene un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo y especializado sobre el desarrollo de un sistema de filtración en línea optimizado para remoción de turbiedad y color en agua para uso agrícola y de saneamiento usando coagulantes naturales, así como una identificación clara sobre la brecha tecnológica a atender. Por otra parte, se evidencia una adecuada selección del personal (en cantidad y experticia); igualmente está claro el rol y las responsabilidades de cada uno de ellos. Se evidencia una adecuada selección del personal (en cantidad y experticia), en el que está claro el rol y las responsabilidades de cada uno de ellos.</p> <p>El presupuesto se estructura de forma coherente respecto al alcance y resultados esperados, la inclusión de recursos cuenta con un alto grado de detalle asociados a la obtención del resultado respecto al desarrollo técnico y metodológico propuesto. Pero, en la descripción en el pago de insumos y materiales en el resultado 2 de 6 para el producto 1, puede diferir de lo descrito en los términos de referencia de la convocatoria. Además, la relación en la intensidad horaria descrita en el R01-P01, R01-P02 y el R02-P01 fluctúa en unos meses a la baja (asignación de 91,4 h/mes y 120 h/mes) y la alta (asignación de 213,5 h/mes) las cuales no coinciden con la dedicación horaria mensual de 160 h/mes o 40h/semana para los perfiles del gerente del proyecto y el líder técnico, situación que puede generar un riesgo en el cumplimiento y alcance del objetivo principal del proyecto.</p> <p>Además, el proponente aborda el plan de sostenibilidad en el área ambiental el proponente propone la implementación del modelo de gestión Lean Manufacturing que minimiza las pérdidas en el proceso de fabricación y los residuos generados; con relación a la sostenibilidad del personal la empresa manifiesta la bonificación por cumplimiento de las metas o programas de incentivos a diferentes niveles de formación a través de becas, pasantías, etc. Y con relación a la sostenibilidad en el área comercial se proyecta la participación en ruedas y ferias de negocios. En el área operacional, se adopta la táctica crowdsourcing para la materialización del prototipo del sistema de filtración.</p>

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26462	META	4,50	3,75	10,50	12,00	10,00	12,00	18,00	9,50	3,00	0,00	83,25	VIABLE	Se emplea un lenguaje medianamente ajustado con respecto a la tecnología. El análisis tecnológico del entorno se aborda de manera general, más no permite definir con claridad el grado de innovación y/o sofisticación del producto o proceso a desarrollar, se evidencia poca profundidad en el tema a tratar. Se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. El alcance expresado en cada uno de los objetivos específicos es claro y están enfocados en dar cumplimiento al objetivo general o al propósito. ; sin embargo, se denota un bajo grado en la metodología presentada, lo cual incrementa el grado de incertidumbre respecto al logro de los resultados, propósito o el fin último del proyecto. En cuanto al equipo de trabajo: se evidencia una adecuada selección del personal (en cantidad y experticia); igualmente está claro el rol y las responsabilidades de cada uno de ellos. La MML permite evidenciar una estructura adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades (lógica horizontal); actividades, resultados - componentes y el propósito (lógica vertical). Se evidencia cómo la competitividad de la empresa o del sector se ve impactada por la mejora de la productividad o la eficiencia operacional. El alcance expresado en los objetivos del proyecto se soporta metodológicamente de forma estructurada.
26477	META	4,25	4,25	12,75	12,75	8,00	12,75	16,00	9,50	3,00	0,00	83,25	VIABLE	Calidad y pertinencia: Se presenta parcialmente la justificación de la sofisticación del servicio de la empresa, sin embargo esta soportada en una corta argumentación técnica, la cual no permite analizar a profundidad los factores innovadores y diferenciadores de la propuesta frente a los servicios sustitutos existentes, en concordancia, no se logra evidencia claramente el impacto del proyecto sobre el cierre de brechas tecnológicas del sector. Presupuesto: Se evidencia inconsistencia en el presupuesto, en donde se relacionan 12 rubros de costo de personal técnico personalizado, mientras en tipo de personal solo se relacionan dos tipos de personal (un líder técnico y un gerente de proyecto). De igual modo, se presentan 11 rubros con el mismo concepto (suscripción internet, operadores y nube), sin detallar específicamente este costo, lo cual genera incertidumbre al momento de analizar el presupuesto. Resultados e impacto: El proyecto permite mejorar la competitividad de la empresa, pero no es claro como los componentes temáticos de Big data, analítica de datos e inteligencia artificial se integren en la sofisticación del servicio, debido a la corta fundamentación técnica del proyecto. Por consiguiente, no se logra visualizar a profundidad el impacto del proyecto frente al cierre de brechas tecnológicas del sector. Valores agregados: El proyecto está enfocado en la temática de Big data, analítica de datos e inteligencia artificial, por otro lado
25648	BOGOTA D.C.	4,25	3,75	11,25	14,25	8,00	12,00	17,00	7,50	3,00	2,00	83,00	VIABLE	El proyecto dentro de su propuesta contiene un planteamiento básico, lo que deja evidenciar el conocimiento que tienen sobre el producto; además, utiliza un lenguaje técnico adecuado con relación a la tecnología. También, presenta un análisis del entorno tecnológico tal que permite observar el grado de innovación del producto; sin embargo, dicho análisis presenta ciertos vacíos respecto al alcance de la propuesta. El proyecto apunta a resolver una problemática parcialmente definida, soportada con una corta argumentación cualitativa, y no es clara la orientación de la propuesta hacia el sector. En la propuesta se evidencia una apropiada relación entre el problema, el objetivo general y los objetivos específicos, se debe realizar una revisión en el cronograma establecido, sin embargo, se permite ver un alto grado de correlación con los planteamientos presentados, los objetivos específicos están enfocados a dar cumplimiento al propósito del proyecto, sin embargo, hay incoherencia en la metodología presentada lo que deja ver un grado de incertidumbre respecto al logro de los resultados. En cuanto a la selección del personal se debe evaluar el perfil del desarrollador ya que se podría tener inconvenientes en el desarrollo del producto, pero en general los perfiles y roles están bien establecidos. El proyecto justifica de forma parcial la solución de la propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del producto, sin embargo, define con claridad las características del producto y el cierre de brechas tecnológicas del sector. El presupuesto del proyecto tiene una estructura coherente respecto al alcance y resultados esperados, la inclusión de recursos asociados a la obtención del producto es pertinente y oportuno respecto del desarrollo técnico y metodológico propuesto, presenta todos los rubros adecuados al objeto y al alcance del mismo. Los 5 entregables son claros y se evidencia que puede permitir alcanzar el propósito del proyecto, las fuentes de verificación son adecuadas y suficientes, sin embargo se debe realizar una evaluación en los indicadores planteados para poder realmente hacer una evaluación tanto del desarrollo del proyecto como de sus resultados finales. Con la propuesta se puede evidenciar como la competitividad de la empresa se ve impactada por la mejora en la productividad, sin embargo, la magnitud del impacto es media respecto a los impactos del proyecto, beneficia directamente al proponente del proyecto y de forma indirecta al sector donde se encuentra, aunque tiene un alto impacto en el beneficio generado al cliente final del producto. Con la propuesta se evidencia la sostenibilidad en la parte operacional y ambiental, debe hacer una revisión a nivel institucional y financiero, además, se evidencia una incoherencia entre las actividades y el medio para alcanzar los entregables y tener los resultados esperados, lo que soporta parcialmente la propuesta de sostenibilidad. utiliza machine learning que tiene que ver con inteligencia artificial e internet de las cosas. No se evidencia experiencia de exportación dentro del proyecto pero es una empresa que nace en el exterior.
25794	BOGOTA D.C.	2,75	4,50	12,75	14,25	9,00	12,75	16,00	8,00	3,00	0,00	83,00	VIABLE	La propuesta estructura una solución que mejora la competitividad interna desde la sofisticación de un producto ya existente, la cual buscará generar nuevos puestos de trabajo y crecimiento en el sector. es necesario revisar profundamente las métricas de los indicadores y sustentar aquellos argumentos que están en el plano cualitativo. El proyecto si bien presenta algunas falencias en coherencia, cuantificación de impactos y marco lógico corresponde a una necesidad y oportunidad de mercado, que genera valor agregado tanto a la empresa, como al sector y al medio ambiente, contribuyendo a la recuperación económica.
25974	BOGOTA D.C.	4,00	4,00	12,75	12,75	9,00	12,00	17,00	8,50	3,00	0,00	83,00	VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio o proceso a mejorar. Se emplea un lenguaje superficial sobre la tecnología. La propuesta se enfoca en una necesidad general, más no específica, evidenciando falta de argumentación cualitativa y cuantitativa que permita focalizar el problema, el proyecto justifica parcialmente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación, características actuales del proceso a intervenir.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26473	BOGOTA D.C.	5,00	4,25	11,25	12,75	6,50	12,75	18,00	7,00	3,00	2,00	82,50	VIABLE	La propuesta tiene fortalezas desde la comprensión del producto a desarrollar, de igual forma se destaca la calidad del equipo que trabajará la propuesta. Por otra parte, se observan falencias desde lo metodológico que se ven representadas en impactos fuera del alcance y resultados no directamente asociados a todos los medios descritos desde el árbol de objetivos. Presenta falencias en la relación al presupuesto ya que el valor del personal está por encima del mercado, es tiempo de dedicación del líder técnico es corto con respecto a la duración del proyecto además que no se establece cómo mantendrán el personal si este no logra ser considerado spin-off.
26188	BOGOTA D.C.	3,75	3,75	12,00	12,00	9,50	12,75	16,00	9,50	3,00	0,00	82,25	VIABLE	Se muestra una adecuada relación entre el problema y los objetivos y la metodología que permitirá el logro de estos. El personal propuesto denota expertise en la solución propuesta. Dentro de la propuesta se evidencia adecuadamente la innovación y sofisticación que se busca con la solución, la cual podría contribuir de buena manera a la empresa, al sector y con grandes beneficios para el mercado y el consumidor final. El proyecto presenta una propuesta de sostenibilidad viable y esta es coherente con las actividades; aunque se muestran indicadores que permitan identificar el impacto de la solución, es probable que ese impacto no se vea reflejado en el tiempo de duración del proyecto.
25560	CUNDINAMARCA	5,00	5,00	10,50	11,25	10,00	12,00	20,00	8,50	0,00	0,00	82,25	VIABLE	La propuesta se presenta con un lenguaje técnico acorde a lo abordado además de se detalla con claridad el estado actual de los alevinos de mojarra roja y lo que se desea obtener con su mejoramiento en cuanto a la genética. Se observa claramente el estado del cultivo de mojarra en términos de productividad y consumo en contexto mundial y nacional soportado con datos estadísticos de diferentes referentes especializados en el tema. El proyecto detalla con claridad la necesidad de mejorar genéticamente la semilla de la mojarra roja específicamente como estrategia incrementar la productividad y competitividad tanto de la empresa como de los piscicultores. Sin embargo, no es claro el objetivo de las primeras actividades y el resultado de las mismas con respecto a lo que se desea obtener con su ejecución. No se evidencia claramente fases con un orden lógico lo que genera incertidumbre en el alcance de los resultados establecidos. En relación con el equipo de trabajo se evidencia claramente los perfiles y roles del personal del proyecto y se evidencia que la formación es coherente con las actividades del proyecto, aunque dada la gran cantidad de actividades, se genera incertidumbre por la capacidad de alcanzar a completitud el logro de los resultados. El proyecto permite observar la necesidad de implementar un mecanismo de mejoramiento genético en el cultivo de mojarra que garantice una semilla que mitigue los problemas actuales en relación con su calidad y especifica las características que se quieren mejorar como: talla, peso, color entre otras al implementar la solución planteada. El presupuesto es coherente con los rubros solicitados y con los costos promedio del mercado. Se evidencia que los entregables definen básicamente el alcance de proyecto, y es coherente con los productos y resultados definidos. Los indicadores establecidos permiten realizar la verificación y alcance de estos, aunque se define un resultado 14 que no se evidencia en el cronograma y no se identifica indicador y fuente de verificación, así mismo el entregable del resultado 12 relacionado con "Estimular la adopción de clientes y la difusión del producto", no es claro el medio de verificación no permite identificar claramente el cumplimiento del mismo. Se evidencia claramente como implementar un sistema de mejoramiento genético impacta en un posible incremento de 20% en la productividad, así mismo el impacto a la protección del medio ambiente se evidencia con el reuso del 90% de la cantidad de agua a utilizar. Se evidencia en el proyecto la continuidad en el tiempo del personal actual de la empresa y no se evidencia la generación de empleos una vez se finalice el proyecto, así mismo se evidencia la capacitación del personal, garantizando la adquisición de competencias que permita mantener el proyecto en el tiempo. En relación con la sostenibilidad de costos, se evidencia en el proyecto como se asumirán los costos generados por la implementación del proyecto, aunque ello depende del uso de las redes sociales y el contacto directo voz a voz con potenciales clientes. En relación con la sostenibilidad ambiental se evidencia en alto grado la sostenibilidad del proceso, al realizar un reuso del 90% del recurso hídrico, siendo este uno de los principales impactos por la generación de vertimientos con altos contenidos de materia orgánica. Se indica el uso de microchips, aunque no se da claridad ni se evidencia en el proyecto como funcionará el sistema. El proponente no demuestra experiencia exportadora ni está implícito en el proyecto.
25419	BOGOTA D.C.	3,25	4,00	12,00	12,00	8,50	12,75	16,00	8,50	3,00	2,00	82,00	VIABLE	La propuesta presenta un proyecto para la sofisticación del proceso de elaboración de forros de plástico utilizando un nuevo material, para lograr la ventaja competitiva en el mercado. Sin embargo, no presenta un análisis del entorno tecnológico que permita definir el grado de innovación y/o sofisticación del proceso a desarrollar. Respecto a la viabilidad y coherencia de la propuesta de sostenibilidad, se demuestra la sostenibilidad en el nivel institucional pues se menciona que se mantendrán y generarán empleos, sin embargo no se habla de apropiación del proyecto por parte del personal. Para el nivel operacional se habla sobre la mejora de la productividad o eficiencia operacional como resultado del proyecto. Para el nivel financiero, se habla que la incorporación de la máquina en el proceso permitirá un incremento del margen de utilidad y agregación de valor. Para el nivel ambiental, el nuevo material permitirá una reducción en el impacto ambiental, disposición o aprovechamiento de residuos. Se evidencian los cambios esperados en el proponente. Se muestra coherencia entre las actividades, entregables y resultados para alcanzar los entregables y resultados, soportando la propuesta de sostenibilidad.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25664	CUNDINAMARCA	4,75	4,50	9,75	13,50	7,50	10,50	18,00	8,50	3,00	2,00	82,00	VIABLE	Después de realizada la evaluación, se encontró en el planteamiento del proyecto con respecto a la calidad y pertinencia, el proyecto define una problemática de manera general que muestra coherencia con el objetivo general del proyecto el cual no quedó definido de manera precisa y los objetivos específicos no necesariamente contribuyen al cumplimiento del objetivo general. El presupuesto fue desarrollado acorde a las actividades planteadas, sin embargo, en la descripción realizada de algunas actividades asignadas al rubro de pago de servicios tecnológicos, pueden diferir de lo descrito en los términos de referencia. En cuanto a los resultados se detalla claramente la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos, sin embargo, los indicadores no precisamente llevan a la medición del cumplimiento de sus resultados. Se mencionan las mejoras realizadas en el proceso y como se desarrollarán para lograr los impactos esperados y resolver la problemática identificada. Por lo anterior el resultado de la evaluación permite evidenciar la viabilidad del proyecto.
26310	BOGOTA D.C.	4,25	3,50	14,25	10,50	9,00	12,75	16,00	8,50	3,00	0,00	81,75	VIABLE	La relación entre objetivos, productos, actividades y uso de los recursos es coherente pese a que, la problemática y la justificación no están soportados en datos cuantitativos del sector, la empresa o los clientes; así mismo los indicadores de impacto a largo plazo no evidencia medición de competitividad y productividad. El proyecto es coherente existe relación entre el problema interno de la empresa y la de sus clientes, se relaciona con el objetivo general y los específicos, así mismo la metodología aplicada es clara y permite establecer el cumplimiento de los objetivos establecidos, sin embargo es débil en el proceso de implementación. El presupuesto es coherente con los resultados esperados y esta ajustado a la metodología de proyecto, el uso del recurso es racional y ajustado a los precios de mercado.
26294	BOGOTA D.C.	4,50	4,75	12,00	12,75	8,00	12,00	16,00	8,50	3,00	0,00	81,50	VIABLE	Calidad y pertinencia: El proyecto justifica las características y del nuevo servicio financiero de apalancamiento para las empresas mediante factoring electrónico, de igual modo se observa el valor agregado y los aspectos innovadores de la propuesta. No obstante, no se evidencia con claridad los servicios sustitutos del servicio, de igual modo no se especifican a profundidad las estrategias para posicionar este nuevo servicio en el mercado. Presupuesto: El presupuesto detalla el costo de recurso humano del proyecto, sin embargo no se encuentra desglosado y a profundidad los costos de servidores Web con motor de base de datos, servicios de hosting web, renovación, mantenimiento de plataformas, y tecnología de analítica de datos, los cuales son necesarios para la ejecución de la propuesta. De igual modo, el presupuesto registra las siguientes inconsistencias: seis (6) perfiles en tipo de personal, mientras que se contabiliza treinta y dos (32) rubros por conceptos de costo de personal especializado. Igualmente, el rubro de aportes parafiscales y SGSS equipo se registra en especie, generando incertidumbre el modo de pago de dicho concepto. Resultados e impactos: Se observa que la propuesta, permite mejorar la competitividad de la empresa, al mismo tiempo ofrecer nuevas soluciones de liquidez a las empresas. Sin embargo, el proyecto no evidencia un análisis legal a partir de la reglamentación de la Superintendencia Financiera para la viabilidad del proyecto. Valores agregados: El proyecto se enfoca en la temática de Big Data y analítica de datos, no se demuestra experiencia exportadora o que el proyecto este implícito en plan de internacionalización de la empresa.
26257	BOYACA	4,00	4,00	12,00	12,00	9,00	13,50	16,00	8,00	3,00	0,00	81,50	VIABLE	La propuesta contiene un planteamiento básico, lo que permite evidenciar el conocimiento sobre el proceso a mejorar o desarrollar; no obstante, no hay una evidencia que permita calificar el grado de innovación de la propuesta a través de antecedente de tecnologías desarrolladas previamente. Se evidencia apropiación y conocimiento del producto a intervenir además de una apropiada relación entre el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. Sin embargo no es clara la relación lógica entre el problema y el objetivo general. Define con cierta claridad algunas características del producto que desea desarrollar, sin embargo su argumento sobre los sustitutos o soluciones actuales del producto en el mercado es escaso y poco profundo, pues sólo los nombra pero no resalta el valor agregado que tiene esta solución frente a las demás. El proyecto presenta un grado de razonabilidad suficiente respecto de los valores establecidos para cada recurso asociado a la obtención de un resultado o producto. Sin embargo algunos valores de salarios/honorarios se pueden considerar por encima de lo normal en el mercado. Los indicadores planteados permiten evaluar de forma adecuada el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. Se evidencia en cierto grado cómo la competitividad de la empresa se ve impactada por la mejora de la productividad o la eficiencia operacional. De igual manera, las mejoras propuestas o impactos se orientan al proponente del proyecto con beneficios. Sin embargo no es claro que por sí sólo la implementación de la tecnología en la mejora de su proceso sea directamente proporcional a lo que esperan como incremento en el número de clientes ya no se puede ver de manera detallada el mercado objetivo dejado de atender por no contar con la tecnología. Evidencia en cierto grado los cambios esperados en el proponente al cerrar la brecha, el problema, la necesidad o aprovechando la oportunidad. Sin embargo la información brindada no es suficiente pues carece de fundamento cuantitativo en su planteamiento. La propuesta presenta la aplicación de la una de las temáticas priorizadas en la convocatoria. Realidad Virtual y Aumentada, BigData. No se evidencia experiencia exportadora ni plan de internacionalización

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25429	BOGOTA D.C.	4,50	4,00	12,75	13,50	7,50	12,00	15,00	9,00	3,00	0,00	81,25	VIABLE	Calidad y pertinencia: Se justifica el nivel de sofisticación servicio del kiosko transaccional automatizado que se estipula en el proyecto, sus características y sus factores de innovación. Sin embargo, no se realizó un análisis profundo sobre los servicios transaccionales sustitutos existentes en el mercado, en consecuencia no se logra evidenciar con claridad, el valor agregado del proyecto dentro del segmento B2B. Presupuesto: El proyecto presenta presupuesto acorte a los costos requeridos para su ejecución. Sin embargo, solo se especificaron dos (2) perfiles con experiencia, mientras que en el rubro de costo de personal técnico especializado, se establecieron siete (7) conceptos correspondientes a estas labores. En concordancia no se detallaron los diferentes perfiles, certificaciones y experiencias profesionales para la justificación de los rubros de personal técnico especializado. Resultados e impacto: El proyecto permite sofisticar el servicio de kiosko transaccional automatizado, no obstante no se establecen las estrategias para el posicionamiento comercial de dicho servicio, dado la existencia de diversos servicios sustitutos en el mercado. Lo anterior, genera incertidumbre dado que el proyecto establece como impacto "Aumento del 200% en los clientes empresariales que contratan la "Infraestructura como Servicio" de Loto Punto, pasando de uno (1) a tres (3). Y Aumento de 4900% en la capacidad instalada para operación de kioskos transaccionales en concurrencia, pasando de cien (100) kioskos a cinco mil (5000) kioskos" Sin especificar los medios, los recursos económicos y las estrategias operacionales para obtener dichos impactos y/o resultados. Valor agregado: El proyecto está enfocado en las temáticas de Big data y analítica de datos, internet de las cosas, inteligencia artificial, automatización y robótica, por otra parte no demuestra experiencia exportadora o que el proyecto este implícito en un plan de internacionalización de la empresa.
25538	BOGOTA D.C.	4,75	4,50	9,75	14,25	3,50	15,00	19,00	8,50	0,00	2,00	81,25	VIABLE	La propuesta contiene un planteamiento pertinente, lo que permite evidenciar el conocimiento sobre el proceso de transformación de chocolate artesanal a mejorar; se utiliza el lenguaje técnico adecuado y especializado demostrando conocimiento del proceso, sin embargo, no se presenta un análisis de entorno tecnológico que permita definir el grado de diferenciación vs el mercado, dicho análisis presenta ciertos vacíos. El planteamiento del problema está parcialmente definida obstante no hay un sustento que permita definir la magnitud ni criticidad del problema en cuanto a "Bajo volumen de compra de materias primas, subutilización de las áreas físicas de las plantas instaladas y Baja productividad de los equipos instalados". La propuesta presenta una estructura coherente de marco lógico; a nivel presupuestal este se estructura de forma básica respecto al alcance y resultados esperados. Se evidencia un plan de sostenibilidad con las estrategias para mantenimiento del proyecto, sin embargo, no se evidencia un análisis de costo beneficios para el desarrollo de las actividades a largo plazo.
25622	BOGOTA D.C.	3,75	3,75	12,75	12,75	9,00	11,25	15,00	8,00	3,00	2,00	81,25	VIABLE	El desarrollo metodológico de la MML, permitió entender la problemática a desarrollar dentro de la propuesta, la justificación e identificación del problema se realiza de manera clara, los resultados y productos se realizan de manera objetiva, El presupuesto es adecuado con relación los rubros utilizados; Frente a la propuesta dos sostenibilidad no permite velar de manera eficiente la sostenibilidad del proyecto en el tiempo, los riesgos del proyecto se abordan de manera general así como la mitigación de los mismos.
25892	CUNDINAMARCA	3,50	4,00	13,50	9,75	7,50	13,50	15,00	9,50	3,00	2,00	81,25	VIABLE	Calidad y pertinencia: Se define con claridad los siguientes aspectos: características del servicio, valor agregado, mejora de la competitividad, y cierre de brechas tecnológicas del sector. No obstante, falta una fundamentación de aspectos legales de la gestión y oferta de títulos valores, a partir del artículo 620 código de comercio, y las disposiciones aplicables al mercado de títulos valores, de la Superintendencia Financiera, de este modo poder validar la sostenibilidad a largo plazo, y el escalamiento comercial de la propuesta. Presupuesto: Se registran las siguientes inconsistencias, la cuales genera incertidumbre al momento de evaluar el presupuesto: se registra tres (3) perfiles en tipo de personal en SIGP, mientras que se contabiliza dieciséis (16) rubros por conceptos de costo de personal especializado. De igual modo, se evidencia doce (12) conceptos de gastos de administración, sin especificar a profundidad dicho rubro, dentro del desarrollo técnico de un servicio tecnológico. Resultados e impactos: Se identifica el valor agregado resultante del proyecto, generando una ventaja competitiva para la empresa, al mismo tiempo la posibilidad real de expansión de fuentes de financiamiento; en el mercado. No obstante, es corta la argumentación cuantitativa del nivel de innovación y sofisticación de la propuesta. Valor agregado: El proyecto está enfocado en la temática de Blockchain y se sustentan estrategias de internacionalización mediante la ejecución del proyecto.
26128	BOGOTA D.C.	4,00	3,75	12,75	12,00	8,50	12,00	16,00	9,00	3,00	0,00	81,00	VIABLE	El planteamiento permite evidenciar conocimiento sobre el servicio a mejorar, el lenguaje es adecuado, el análisis del entorno tecnológico es básico presenta ciertos vacíos respecto al alcance de la propuesta o profundidad de la inmersión en el proceso. La propuesta apunta al aprovechamiento de una oportunidad parcialmente definida, la argumentación cuantitativa es algo corta, el problema presenta cierta claridad y la solución apunta a atender la necesidad, pero se queda corto en cuanto a la magnitud del problema, por lo tanto no se puede dimensionar el grado de afectación en el mismo. El alcance expresado en cada uno de los objetivos específicos es claro y están enfocados en dar cumplimiento al objetivo general ; sin embargo, se denota cierto grado de incoherencia en la metodología presentada, lo cual incrementa el grado de incertidumbre respecto al logro de los resultados. El proyecto justifica parcialmente la solución, sobre todo en lo que se refiere al valor agregado del proceso y al nivel de innovación que presenta la solución y el valor agregado, se queda corto en la definición de los productos sustitutos y el cierre de brechas tecnológicas del sector; la propuesta no define con la suficiente claridad el cierre de brechas tecnológicas en el sector o cómo se mejora la competitividad y el impacto en los clientes finales. El presupuesto es presentado de manera coherente respecto al alcance y resultados esperados, los valores son acordes a los precios del mercado, los rubros tienen uso adecuado según los TDR. La propuesta presenta uno entregables en los que no se puede evidenciar la calidad ni la magnitud de los entregables propuestos y las fuentes de verificación no están correctamente definidas, los indicadores no permiten de forma clara la evaluación de cumplimiento o avance del resultado esperado. Los impactos presentados son insuficientes y no ayudan a definir la mejora de la competitividad, no se evidencia de manera clara la calidad de los entregables según las fuentes de verificación propuestas, el presupuesto y las actividades se muestran de manera coherente y el personal es adecuado para el desarrollo del proyecto, y aunque la oportunidad es parcialmente definida apunta al aprovechamiento de una oportunidad en el mercado. Temáticas Transformación digital, realidad virtual; no presenta vocación exportadora o hace referencia a un plan de internacionalización.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25498	BOGOTA D.C.	3,83	3,83	12,00	9,50	9,00	14,00	16,00	7,67	3,00	2,00	80,83	VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio o proceso a mejorar. Se emplea un lenguaje superficial sobre la tecnología. El análisis tecnológico del entorno se aborda de manera general. No se puede determinar la magnitud y criticidad del planteamiento del problema, de igual modo no se logra evidenciar claramente la necesidad y oportunidad, que motiva el proyecto. De igual forma, se evidencia una falta de mayor argumentación cualitativa y cuantitativa, que permita focalizar y profundizar la problemática. Se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. El alcance expresado en cada uno de los objetivos específicos es claro y están enfocados en dar cumplimiento al objetivo general o propósito; Se evidencia una adecuada selección del personal, igualmente está claro el rol y las responsabilidades de cada uno de ellos. El proyecto justifica parcialmente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación, características actuales del proceso a intervenir, mejora de la competitividad, impacto en los clientes finales del servicio, debilidades de los productos presentes en el mercado, a partir de ahí resalta claramente las bondades en términos tecnológicos que permiten identificar los elementos diferenciadores para los clientes. Finalmente explica con claridad las mejoras e impactos esperados en su implementación. El presupuesto se estructura de forma coherente respecto al alcance y resultados esperados. El proyecto presenta un grado de razonabilidad suficiente respecto de los valores establecidos para cada recurso asociado a la obtención de un resultado o producto al compararlo con los precios o valores de mercado. Se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Las fuentes de verificación son apropiadas pero insuficientes para validar los resultados propuestos. Los indicadores planteados permiten evaluar de forma básica el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. Se evidencia cómo la competitividad de la empresa o del sector se ve impactada por la mejora de la productividad o la eficiencia operacional, y la magnitud de su impacto. El valor agregado resultante del proyecto a nivel de proceso es alto, generando una ventaja competitiva para las empresas del mercado. Se garantiza la sostenibilidad a nivel operacional y financiero, demuestra efectivamente los cambios esperados en el proponente y en el sector la necesidad y plantea la generación y mantenimiento de los empleos. El proyecto se enfoca en las temáticas priorizadas. Big Data, analítica de datos e Inteligencia Artificial. La empresa demuestra vocación exportadora.
26246	BOGOTA D.C.	4,33	4,33	11,00	12,00	7,00	13,00	16,00	10,00	3,00	0,00	80,67	VIABLE	Se identifica una problemática u oportunidad, se describe un objetivo general que guarda relación con dicha problemática, sin embargo, presenta debilidades en cuanto a su redacción, así como el cumplimiento de los objetivos específicos no necesariamente lleva al cumplimiento del objetivo general, por otro lado, los resultados se redactan como actividades, objetivos o impactos. El presupuesto presenta debilidades en cuanto la coherencia de los costos en el rubro de costo de personal técnico especializado, debido a que por el valor costado y el tiempo de dedicación del equipo, los honorarios superan los valores del mercado, así como de tablas salariales de referencia para proyectos de CTei, como la de Minciencias; se menciona de manera general el aporte a la competitividad de la empresa, aunque no es clara la del sector. Se presenta una propuesta de sostenibilidad coherente en la gestión del personal, así como en la identificación y gestión de los costos, el proyecto se enfoca en una de las temáticas priorizadas; no se demuestra la vocación exportadora de la empresa, ni el plan de internacionalización.
25554	BOGOTA D.C.	3,50	4,00	13,50	12,00	8,50	10,50	16,00	7,50	3,00	2,00	80,50	VIABLE	Se observa un conocimiento muy básico acerca del proceso a mejorar o a desarrollar. Se observa un déficit del lenguaje utilizado para el criterio técnico, se observa simplicidad con relación a la tecnología. No presenta un análisis del entorno tecnológico que permita definir el grado de innovación y/o sofisticación del proceso a desarrollar, se evidencia poca profundidad en el tema a tratar. Se denota una relación entre el problema y el objetivo general, sin embargo se observa un bajo detalle de los procesos necesarios para la completa realización y el alcance de la meta es decir se evidencia una baja articulación entre el objetivo general y los objetivos específicos. Se permite visualizar de manera moderada coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. En cuanto al equipo de trabajo: se evidencia una selección de perfiles definidos (en cantidad y experticia); igualmente está claro el rol de manera metodológica y las responsabilidades de los perfiles. La MML permite evidenciar una estructura con baja articulación entre: recursos, indicadores y actividades (lógica horizontal); actividades, resultados - componentes y el propósito (lógica vertical). La justificación presentada no es lo suficientemente profunda, se observa una baja argumentación en la proyección de la propuesta, no es claro el valor agregado del proceso que se espera alcanzar con su desarrollo, de acuerdo con el nivel de innovación presentado (proceso para alcanzar el fin), ni del grado de sofisticación (valor agregado generado por la innovación). No se define con claridad uno de los siguientes aspectos: características del producto y servicio, sustitutos del producto y servicio, no es clara la mejora de la competitividad ni el cierre de brechas tecnológicas del sector. El presupuesto se estructura de forma coherente respecto al alcance y resultados esperados, la inclusión de recursos asociados a la obtención de un resultado producto es pertinente y oportuno respecto del desarrollo técnico y metodológico propuesto. Se evidencia la calidad en los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Las fuentes de verificación son apropiadas pero se evidencia un déficit en la profundidad de los temas para la validación completa de los resultados propuestos. No se encuentra claramente definida la mejora de la competitividad; igualmente, no se relaciona claramente la mejora de la productividad o la eficiencia operacional a partir de los impactos presentados en el proyecto. Las mejoras propuestas o impactos beneficiarán directamente al proponente del proyecto e indirectamente al sector al que pertenece o al mercado. El valor agregado resultante del proyecto a nivel de proceso, modelo de negocio, producto y/o servicio es incipiente, permitiendo sólo el mantenimiento de la oferta de la empresa en su mercado objetivo con una mínima ventaja competitiva respecto al sector o al mercado. Los impactos propuestos registran medios de verificación claros, sin embargo, su alcance se encuentra en un horizonte de largo plazo que no facilita medición al cierre del proyecto. En el proyecto se logra evidenciar sostenibilidad en al menos dos niveles en la parte organizacional. En primera medida, la parte institucional, en el cual se crea una apropiación del proyecto por parte del personal y un sostenimiento en el equipo. En segunda medida, en la parte financiera, donde le permitirá aumentar las ventas significativamente, con clientes nacionales e internacionales, creando un diferencial, que le llevaría a la creación de valor para la compañía. En la propuesta presentada se involucra los términos de Big Data y Analítica de Datos los cuales se reflejan en los resultados que se busca alcanzar con el proyecto. El proyecto demuestra vocación exportadora, ya que se busca incursionar a países en Latinoamérica y cuyos resultados apuntan a clientes internacionales.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26272	BOGOTA D.C.	3,75	4,00	12,00	12,00	8,00	12,75	17,00	8,00	3,00	0,00	80,50	VIABLE	La propuesta contiene un planteamiento básico, y se hace un análisis tecnológico del entorno se aborda de manera general, más no permite definir con claridad el grado de innovación y/o sofisticación del producto a desarrollar. La problemática cuenta con una corta argumentación, sin embargo, no se es claro sobre la criticidad, sin embargo, no es claro porque es cualitativo. Se hace un planteamiento pertinente, aunque con algunas incoherencias. Se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. El alcance expresado en los objetivos del proyecto se soporta metodológicamente de forma amplia y estructurada, evidenciando claramente cómo la metodología permitirá alcanzar los resultados, el propósito y el fin del proyecto. La justificación del proyecto es clara, en razón a que establece elementos innovadores que le aportan de manera clara a los procesos actuales de la empresa, en términos de sofisticación, ya que describe el concepto del internet de las cosas dentro de la parte funcional del producto. La presentación del presupuesto es organizada, coherente a las condiciones del mercado con relación a las características del sector de desarrollo de tecnologías. La asignación se realiza de manera razonable con relación a los propósitos del proyecto sin embargo, existe un rubro que no está bien definido y es el que proponen como estudio de vigilancia tecnológica, como un servicio tecnológico. La descripción que hace de los productos y de los indicadores es claros, se evidencia una relación con los objetivos y son pertinentes pensando en la efectividad de su entrega. Las fuentes de verificación son apropiadas pero insuficientes para validar los resultados propuestos. Los indicadores planteados permiten evaluar de forma básica el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. Los impactos que el proyecto propone son claros, bien descritos y miden adecuada los propósitos generales del proyecto. Se evidencia la sostenibilidad de costos y medio ambiente. Demuestra un grado medio de coherencia entre las actividades, como el medio (tareas y recursos) para alcanzar los entregables y los resultados, soportando la propuesta de sostenibilidad. Temáticas priorizadas: Internet de las cosas.
26330	BOGOTA D.C.	3,25	3,75	11,25	12,75	8,00	10,50	18,00	8,00	3,00	2,00	80,50	VIABLE	El proyecto presenta una solución hardware y software con un enfoque sectorial y con potencial exportador. Sin embargo, el planteamiento del problema no es claro respecto al enfoque dado que el árbol de problemas se plantea de forma general y no específica, dejando un vacío en la definición real de la brecha, así como también, se presentan errores de coherencia entre el árbol de problemas del anexo 5 y los objetivos específicos registrados en el proyecto, así como también en la correlación entre el resultado, indicador y meta. El proponente no hace un detalle de las especificaciones o características ni de la herramienta ni de los sensores a implementarse lo que no deja claro el nivel de innovación y sofisticación que se busca con el proyecto. El presupuesto se relaciona con los resultados y productos del proyecto de forma adecuada, sin embargo, no se hace un detalle claro de la unidad del recurso presupuestado, pues casi todos se definen como "unidad", lo cual no permite establecer, por ejemplo, en el personal, ni la dedicación, tiempo y asignación para cumplir su función. Adicionalmente, se encuentra que uno de los rubros que más destaca, es el pago del Gerente del proyecto con una asignación de \$60 millones de pesos cargados al proyecto de los \$100 millones asignados al rubro de Personal Técnico Especializado, cuando su labor principal es coordinar y administrar.
26465	BOGOTA D.C.	4,50	4,50	10,50	13,50	6,00	13,50	18,00	5,00	3,00	2,00	80,50	VIABLE	Se denota un planteamiento básico de la propuesta, no muestra claridad sobre la criticidad o magnitud del problema, que motiva el proyecto pues es netamente cualitativo y aunque muestra coherencia entre el problema y objetivos, no se encuentra claramente definida la mejora de la competitividad; se presenta un correcto presupuesto y un adecuado plan de sostenibilidad, sin embargo los perfiles no son descritos debidamente. El Gerente de proyecto solo está presupuestado por 8 de los 10 meses de duración del proyecto, esto genera un alto riesgo para el proyecto y no daría cumplimiento a los términos de referencia que expresan "Para el desarrollo del proyecto la empresa deberá garantizar un equipo idóSIN ASIGNAR encargado de la ejecución y supervisión del proyecto. El equipo deberá contar al menos con un (1) gerente de proyecto y un (1) líder técnico."
25730	HUILA	3,75	4,00	12,75	10,50	10,00	11,25	16,00	9,00	3,00	0,00	80,25	VIABLE	Siendo una propuesta interesante existen aspectos tales como la identificación clara del problema y su magnitud que no se evidencian. Se requiere un mayor detalle del producto, así mismo el entorno del sector, en cuanto a tecnología, para poder establecer el grado de innovación y sofisticación del producto a desarrollarse. Es necesario establecer los impactos cualitativos y/o cuantitativos de cara al cliente a fin de poder evidenciar el alcance de los impactos en el proponente.
25460	BOGOTA D.C.	4,00	3,25	11,25	12,00	10,00	10,50	15,00	9,00	3,00	2,00	80,00	VIABLE	Calidad y pertinencia: La propuesta apunta disminuir las brechas en la educación y al mismo tiempo aprovechar oportunidades comerciales mediante la sofisticación del servicio de la empresa, sin embargo esta soportada en una corta argumentación cualitativa y cuantitativa, circunstancia que limita la evaluación del impacto de la solución, frente a las problemáticas propias de formación y/o educación. Igualmente, no se evidencia un análisis técnico de los servicios sustitutos disponibles, en el mercado, circunstancia que no permite validar el impacto del proyecto, frente al cierre de brechas del sector. Presupuesto: se estructura de forma coherente con respecto al alcance y resultados esperados. Resultados e impactos: se evidencia que la sofisticación del servicio impactará positivamente en la competitividad de la empresa, y al sector educativo. Sin embargo, no se encuentra detallado a profundidad, debido a la corta fundamentación técnica del mismo. Valores agregados: el proyecto está enfocado en la temática de Big data y analítica de datos, al mismo tiempo se sustentan dinámicas de internacionalización mediante la ejecución del proyecto.
26420	CUNDINAMARCA	3,83	3,33	11,50	12,50	9,33	11,00	16,00	9,33	3,00	0,00	79,83	NO VIABLE	El proyecto presenta un planteamiento y lenguaje técnico muy claro que permite evidenciar un conocimiento profundo y especializado sobre el producto a desarrollar como es la sofisticación de procesos en las primeras etapas, incorporando tecnologías y analítica de datos para el control, seguimiento y mejoramiento de las variables y condiciones de las plántulas y los árboles con las condiciones medioambientales y las propias de crecimiento. Se ha orientado esta iniciativa a partir del desarrollo y sofisticación de la plataforma web treeconomy impulsada por analítica de datos y block-chain en los procesos productivos de la empresa; sin embargo y como se encuentra establecido dentro de cada ítem se dejan algunos temas de forma muy generalizada y de esta manera no se pudo tener claridad en algunos de los indicadores y fuentes de verificación por ejemplo y en alguna de las propuestas de sostenibilidad.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25425	BOGOTA D.C.	4,00	4,25	12,75	11,25	8,50	12,00	16,00	8,00	3,00	0,00	79,75	NO VIABLE	La propuesta contiene un planteamiento básico, lo que permite evidenciar el conocimiento sobre el producto desarrollar; no obstante, no se utiliza el lenguaje técnico adecuado o la utilización del mismo es poco profunda con relación a la tecnología. Presenta un análisis del entorno tecnológico tal que permite observar el grado de innovación del producto/servicio a desarrollar; no obstante, dicho análisis presenta ciertos vacíos respecto al alcance de la propuesta. Se observa un conocimiento básico acerca del servicio o proceso a mejorar. Se emplea un lenguaje superficial sobre la tecnología. La propuesta se enfoca en una necesidad general, más no específica, evidenciando falta de argumentación cualitativa y cuantitativa que permita focalizar el problema, el proyecto justifica parcialmente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación, características actuales del proceso a intervenir.
25530	BOGOTA D.C.	3,75	3,50	12,00	11,25	9,50	11,25	15,00	8,50	3,00	2,00	79,75	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio a desarrollar, se emplea un lenguaje superficial sobre la tecnología La propuesta apunta a solucionar una problemática, parcialmente definida, soportada en una corta argumentación cualitativa y cuantitativa, se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. Se presenta una justificación con parcial a la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación, se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. El presupuesto se estructura de forma coherente respecto al alcance y resultados esperados, la inclusión de recursos asociados a la obtención de un resultado / producto es pertinente y oportuno respecto del desarrollo técnico y metodológico propuesto. Se evidencia cómo la competitividad del sector se ve impactada por la mejora de la eficiencia operacional; sin embargo, la magnitud del impacto es media respecto a los impactos del proyecto. Se demuestra la sostenibilidad operacional, financiera. Evidencia claramente los cambios esperados en el proponente, a la necesidad o aprovechando la oportunidad, y plantea la generación o mantenimiento de los empleos. El proyecto se enfoca en las temáticas priorizadas. Big data analítica de dato e inteligencia artificial. La empresa demuestra experiencia exportadora
26369	BOGOTA D.C.	3,00	3,50	12,00	11,25	10,00	12,00	15,00	10,00	3,00	0,00	79,75	NO VIABLE	Permite evidenciar conocimiento sobre el sector y el producto a desarrollar, sin embargo, no se relaciona con el software Daytona que ya tiene la empresa en el mercado, tal como se menciona en la sección de impactos del proyecto. Se hace un análisis del entorno tecnológico que no permite identificar claramente el alcance de la propuesta en los cinco ejes a desarrollar. El planteamiento del problema se enfoca en aspectos generales de la apropiación de herramientas tecnológicas en el país y en la administración de la propiedad horizontal, mas no en aspectos de la empresa que se podrían fortalecer. No presenta argumentación cuantitativa para focalizar el problema. Presenta concordancia entre problema, objetivos, productos y cronograma. La estructura metodológica es ordenada y clara, lo cual permite medir los resultados y el fin del proyecto. No obstante, no se describe información completa sobre el personal vinculado al proyecto, de tal forma que se pueda determinar su idoneidad para ejercer los roles propuestos y su necesidad para obtener los resultados. Se parte de la identificación de la brecha tecnológica que se tratará, pero no se describen claramente las características del producto final (qué indicadores de convivencia, finanzas, sostenibilidad ambiental, gestión operativa e impacto social se desarrollarán) de tal manera que se logren identificar expresamente elementos diferenciadores frente a la competencia y su contribución al mejoramiento de la competitividad de la empresa. El presupuesto es claro y está estructurado conforme a la naturaleza de los rubros y a las directrices de los términos de referencia de la convocatoria, con estimaciones de costos y recursos acordes al sector. Se describe el entregable de cada etapa del proyecto, pero no el contenido de los módulos, por lo que no se logra identificar la eficiencia operacional de la herramienta tecnológica. No se aportan evidencias de cómo mejorará la competitividad de la empresa; solo se menciona la oportunidad de ampliar la participación en el mercado. Presenta una propuesta de sostenibilidad en diversas áreas de la organización, acorde a las necesidades del proyecto. El proyecto se enmarca Big Data y Analítica de Datos. No demuestra experiencia exportadora o que el proyecto este implícito en plan de internacionalización de la empresa
26449	BOGOTA D.C.	3,83	3,00	12,00	12,50	8,00	12,00	18,67	6,67	3,00	0,00	79,67	NO VIABLE	El proyecto muestra como resultado en cuanto a calidad y pertinencia: el proyecto identifica una problemática y define un objetivo general para resolverlo, pero no genera coherencia con los objetivos específicos necesarios para el cumplimiento del objetivo general, en cuanto al presupuesto, se definen los rubros pero estos presentan un riesgo en el momento que no se definen los perfiles y la experiencia del personal necesario para desarrollar los resultados, en cuanto a los resultados e impactos, uno de ellos no permite ser verificado y para los valores agregados, estos no son claros o específicamente definidos. La propuesta de sostenibilidad no expone cómo se mantendrán los empleos generados una vez finalizado el proyecto. Se debe realizar una revisión de la coherencia del texto en algunos puntos de la propuesta y corregir los errores de digitación encontrados. De otra parte, pese a que el proyecto se enmarca en la temática de transformación digital no se observa el impacto exportador de la empresa ni su vocación.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25788	BOGOTA D.C.	4,75	4,00	13,50	12,00	9,50	6,75	18,00	8,00	3,00	0,00	79,50	NO VIABLE	La propuesta se encuentra formulada correctamente, pero no se evidencia detalle técnico de como se entregarán los resultados del proyecto o entregables, inclusive la pestaña de (PRODUCTOS INTERMEDIOS Y FINALES (Total: 11)) no hay entregables del proyecto. Es incierto el nivel de alcance comercial que tenga ya que no se encuentra documentado clientes que se les requiera abordar con la solución planteada, a nivel de competitividad en el mercado hay varios proveedores que desarrollan software a la medida con respecto a procesos logísticos 4.0 y WMS, por lo cual no se observa claramente cuál es el nivel de innovación y/o sofisticación de la propuesta, no se observa comercialmente si hay una ventaja o desventaja en el proceso de venta de la solución. En el proyecto se presenta el presupuesto de manera clara, sin embargo, en la estructura no se logra evidenciar una relación con la ejecución metodológica planteada, es decir, no se identifican las actividades con cada uno de los rubros. Los valores que presentan en la propuesta van acorde a lo que deberán desarrollar para el cumplimiento de los resultados, está basado principalmente en el capital humano, sin embargo, se incluyen los gastos de patente, los insumos requeridos y el servicio cloud. Lo anterior, va en coherencia con lo planteado metodológicamente desde los objetivos. Por otra parte, los precios establecidos son adecuados según los referentes al mercado, generando un riesgo bajo sobre los resultados financieros del proyecto.
26271	BOGOTA D.C.	4,33	4,00	13,50	11,50	7,67	13,50	15,33	6,67	3,00	0,00	79,50	NO VIABLE	Se presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo y especializado sobre el producto/servicio a desarrollar, así como una identificación de la brecha tecnológica a atender respecto al prototipo inicial, no obstante falta precisar las características en las funcionalidades que tiene el equipo, se indican las deficiencias que presenta pero no las bondades, ejemplo: tiempos de transporte, capacidad, etc. El planteamiento del problema presenta cierta claridad y se muestra la criticidad no obstante con las cifras presentadas no se puede dimensionar el grado de afectación en el mismo. Se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados, sin embargo, se denota cierto grado de incoherencia en la metodología presentada, (ejemplo se habla de integración de componentes electrónico y no se incluyen en el presupuesto,) lo cual incrementa el grado de incertidumbre respecto al logro de los resultados, propósito o el fin último del proyecto. Se evidencia una adecuada selección del personal (en cantidad y experticia); igualmente está claro el rol y las responsabilidades de cada uno de ellos. El presupuesto se estructura de forma básica respecto al alcance y resultados esperados, la inclusión de recursos asociados a la obtención de un resultado / producto es pertinente y oportuno respecto del desarrollo técnico y metodológico propuesto (excepto porque no se incorporan la adquisición de los componentes). EL proyecto presenta valores o recursos acordes con el precio del mercado y los rubros tienen uso adecuado al objeto asociado a la descripción o al alcance del mismo según los TDR. Define el valor agregado respecto a lo que se tiene hoy mas no relacionado con el mercado y no es clara la mejora de la competitividad, presenta discrepancia en el mercado objetivo (se indican pymes pero se habla de grandes empresas). Se puede definir la efectividad de la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores, estableciendo con ello, si estos solucionan la problemática que generó el proyecto. Las mejoras propuestas o impactos se centran en beneficio solamente del proponente del proyecto. No se argumenta cómo el valor agregado resultante del proyecto a nivel del producto genera que la empresa alcance al mercado porque al no conocer las bondades del prototipo inicial y lo que se expresa no es posible precisar si presenta una ventaja competitiva versus los disponibles en el sector o en el mercado. Los impactos propuestos son claros y fácilmente verificables y se logran asociar a los resultados y entregables planteados, pero están definidos solo a nivel del proponente. Se evidencia la sostenibilidad a nivel institucional, operacional y ambiental. En cuanto a la parte financiera no se especifican los costos de mantenimiento del proyecto y tiene un análisis del mercado muy básico lo que no permite precisar si el producto desarrollado pueda llegar al mercado objetivo que en este caso dicen que son las pymes para quienes es el costo es un factor decisivo. Se evidencia un grado básico de coherencia entre las actividades, como el medio (tareas y recursos) para alcanzar los entregables y los resultados, lo que soporta parcialmente la propuesta de sostenibilidad
26525	TOLIMA	3,75	4,00	12,75	12,00	8,00	12,00	16,00	8,00	3,00	0,00	79,50	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio o proceso a mejorar . Se emplea un lenguaje superficial sobre la tecnología. La propuesta se enfoca en una necesidad general, más no específica, evidenciando falta de argumentación cualitativa y cuantitativa que permita focalizar el problema, el proyecto justifica parcialmente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación, características actuales del proceso a intervenir. Los aspectos para el mejoramiento de la competitividad impactan tanto a la empresa proponente, las IPS y los usuarios finales o pacientes, buscando eficiencias, optimización, integración y mejoramiento de los servicios de salud.
25510	BOGOTA D.C.	2,75	4,50	14,25	11,25	9,50	11,25	15,00	7,50	3,00	0,00	79,00	NO VIABLE	El proyecto en sí mismo, es una innovación de producto que si bien da la posibilidad de contar con ventajas competitivas comparativas en el mercado, no es clara dentro de la propuesta la forma en que el equipo utilizará dicha tecnología desarrollada. No se expone si esta será licenciada a otras empresas del mercado, o será un servicio a expandirse desde la misma empresa. Dado que lo anterior no es claro, no hay una propuesta de base en la forma en que sería monetizada la tecnología a desarrollar ni los esfuerzos requeridos.
26247	BOGOTA D.C.	4,25	4,00	11,25	12,75	8,50	11,25	16,00	8,00	3,00	0,00	79,00	NO VIABLE	La información suministrada permite ver que existe incoherencia entre la problemática principal identificada y el objetivo general. De igual forma el objetivo general presenta fallas en su formulación pues dentro de él hay varios verbos que no permiten definir un alcance real: Sofisticar, desarrollando, apoyar, construcción, dinamizar, incorporación. Los objetivos específicos presentan incoherencias en su formulación, pues habla de simplificar, facilitar, entre otros que hacen difícil la medición de estos, pues se convierte en algo muy subjetivo además que presentan el mismo problema que el objetivo general en el uso de verbos. Eso a su vez hace que los indicadores, a pesar de estar bien formulados, se desconecten de los objetivos. Además no todos los indicadores planteados permiten evaluar de forma adecuada el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. Varios de estos están formulados para medirse fuera del alcance del proyecto que es el desarrollo de la herramienta tecnológica. No se puede determinar claramente el grado y nivel de información pues no se cuenta con información suficiente para esto.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25692	BOGOTA D.C.	5,00	4,50	11,25	12,75	8,00	11,25	16,00	7,00	3,00	0,00	78,75	NO VIABLE	Se evidencia la calidad en los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Esto se da principalmente por las falencias presentadas en lo metodológico que se ven representadas en impactos fuera del alcance y resultados no directamente asociados a todos los medios descritos desde el árbol de objetivos. Además, tomando como base de estimación los topes de honorarios que presenta el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación, es posible identificar un valor como no razonable. Por otra parte, se presentan fortalezas desde la comprensión del producto a desarrollar, de igual forma se destaca la calidad del equipo que trabajará la propuesta. No se encuentra claramente definida la mejora de la competitividad; igualmente, no se relaciona claramente la mejora de la productividad o la eficiencia operacional a partir de los impactos presentados en el proyecto. Las mejoras propuestas o impactos beneficiarán directamente al proponente del proyecto e indirectamente al sector al que pertenece o al mercado. El proyecto justifica oportunamente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del producto o servicio, en función del nivel de innovación (proceso para alcanzar el fin) y del grado de sofisticación (valor agregado generado por la innovación). Para sofisticación y/o desarrollo de procesos: Define con claridad al menos dos de los siguientes aspectos: la situación actual de la empresa en el sector, características actuales del proceso a intervenir, sin embargo se observa poca información acerca de la metodología a utilizar en la mejora de la competitividad y el cierre de brechas tecnológicas del sector.
25925	BOGOTA D.C.	3,25	3,00	11,25	12,75	6,50	13,50	17,00	8,50	3,00	0,00	78,75	NO VIABLE	El análisis tecnológico del entorno se aborda de manera general, más no permite definir con claridad el grado de innovación y/o sofisticación del producto o proceso a desarrollar. El proyecto justifica parcialmente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del proceso, producto o servicio, en función del nivel de innovación (proceso para alcanzar el fin) y del grado de sofisticación (valor agregado generado por la innovación). Define parcialmente las características del producto/servicio, sustitutos del producto/servicio, valor agregado, mejora de la competitividad, cierre de brechas tecnológicas del sector. Se evidencian errores técnicos en la formulación del presupuesto. Algunos recursos requeridos no se abrieron en el presupuesto sino que se agruparon lo que puede inducir a error. Para el caso, Personal de apoyo para Bases de datos 4 personas. Este personal no se relaciona en la propuesta. La propuesta de sostenibilidad aborda elementos empresariales, operativos y medioambientales. Falta profundidad en el componente de costos y margen esperado.
25520	BOGOTA D.C.	4,00	4,25	12,00	11,25	8,00	12,00	16,00	8,00	3,00	0,00	78,50	NO VIABLE	El proponente no soporta de manera adecuada características diferenciadoras, que permitan medir el grado de sofisticación de la herramienta frente a lo ofertado en el mercado, se evidencia de manera clara la oportunidad a atender y la necesidad de cambio dada la nueva normalidad que el país y el mundo está viviendo. Existe coherencia en el planteamiento del problema, objetivos y actividades. La propuesta se presenta con una estructura, costos adecuada. No se evidencian, estrategias claras y un análisis de costos para el sostenimiento del proyecto una vez terminada su ejecución.
26291	CUNDINAMARCA	5,00	3,00	10,50	10,50	8,50	9,00	19,00	10,00	3,00	0,00	78,50	NO VIABLE	Proyecto requieren más detalle en los entregables de manera que permita una evaluación más acertada de la propuesta. El proyecto tiene deficiencias en la son de los entregables y su relación con los objetivos específicos del proyecto. no se hace un análisis detallado de las opciones sustitutas en el mercado para la problemática planteada. La problemática presentada es claro sin embargo las actividades planteadas por el proyecto no se especifica cómo resuelve el problema. se enfoca el proyecto y sus objetivos en características cualitativas y descriptiva generales haciendo falta una presentación más detallada de las características técnicas Hace falta un mayor detalle las características técnicas del producto a desarrollar. no se aclara dentro del documento si el nuevo producto dar a la generación de un nuevo servicio, si ahora parte del servicio actual, o será una mezcla del servicio actual con valor agregado de capacidades nuevas de oferta. el valor agregado del servicio se define de forma cualitativa y no se presentan numerosas métricas para la consideración cuantitativa desde la perspectiva del cliente. el producto mejorar los niveles de competitividad de la empresa pues le da herramientas adicionales a las que haya en el mercado.
25870	BOGOTA D.C.	3,00	3,25	12,75	12,75	7,00	12,75	16,00	7,50	3,00	0,00	78,00	NO VIABLE	El proyecto es interesante, y llega en un momento en que existe una importante demanda de producto de formación en modalidad virtual, es necesario conocer un poco más el contexto especialmente el relacionado con universidades y plataformas independientes de formación en línea asociadas con universidades. Si bien un punto a favor es el conocimiento y el tema del curso, es necesario pensar en el ejercicio de práctica, más allá de ver cómo se hace a través de las TIC.
26035	BOGOTA D.C.	4,25	4,00	12,00	12,75	9,00	12,00	16,00	8,00	0,00	0,00	78,00	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio o proceso a mejorar. Se emplea un lenguaje superficial sobre la tecnología. La propuesta se enfoca en una necesidad general, más no específica, evidenciando falta de argumentación cualitativa y cuantitativa que permita focalizar el problema, el proyecto justifica parcialmente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación, características actuales del proceso a intervenir.
25525	BOGOTA D.C.	3,25	2,50	11,25	9,75	10,00	15,00	16,00	10,00	0,00	0,00	77,75	NO VIABLE	La propuesta presentada se orienta al desarrollo de un servicio biotecnológico que permita evaluar el impacto productivo y reproductivo de variantes genéticas en ganado que faciliten si adaptación a condiciones de variabilidad climática. he carne y doble propósito del trópico bajo en el escenario del cambio climático. La construcción del proyecto presenta vacíos en la formulación, como se evidencia en la matriz de marco lógico (MML) que se aporta. No es clara la relación que existe entre el problema y el objetivo general. Al mismo tiempo, que no es fácil identificar el aporte que hacen los objetivos específicos al logro del objetivo general. El documento anexo donde se plasma la información del marco lógico, se encuentra incompleta. La información presentada no muestra que dentro del proyecto se incorpore o desarrollen algunas de las temáticas priorizadas, asociadas a la transformación digital y cuarta revolución industrial. De igual forma, no se refieren posibilidades de internacionalización del servicio propuesto. El planteamiento del problema no logra mostrar con claridad la magnitud del mismo, a partir de lo cual se justifique ampliamente su pertinencia. En relación con la cobertura del problema, este tiene un impacto no sólo en el proponente, sino que se extiende al sector. No es claro como el proyecto mejora la competitividad del sector y como los resultados obtenidos se convierten en una herramienta eficaz para mejorar la adaptabilidad del ganado a condiciones de variabilidad climática.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26184	BOGOTA D.C.	4,50	5,00	9,00	11,25	7,00	12,00	17,00	10,00	0,00	2,00	77,75	NO VIABLE	La propuesta utiliza un lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar el conocimiento sobre la mejora a desarrollar. Sin embargo, se presenta una desarticulación en el planteamiento del problema en el SIGP del proyecto con lo relacionado en el Anexo 5 – Matriz de Marco Lógico en donde la descripción de la necesidad en el árbol del problema describe y justifica las características del producto como compuesto (suelo artificial) por lo que no es un problema central, ya que en el objetivo general propone el desarrollo de un material conductor eléctrico y su proceso de fabricación que no corresponde, puesto que el proponente ya dispone de un producto desarrollado y patentado, mientras que el planteamiento presenta una mejora significativa de este producto. En cuanto al presupuesto, se estructura de forma básica respecto al alcance y resultados esperados. Pero, no hay una apropiada relación en la dedicación por horas semanales planteada en la descripción del personal propuesto con la dedicación descrita en los rubros en cada uno de los resultados. Como, por ejemplo: la participación del gerente del proyecto se establece una dedicación por semana de una (1) hora, lo que al mes equivale a una dedicación de cuatro (4) horas pero al relacionar esto con lo propuesto en el primer mes de ejecución del proyecto se evidencia: en el resultado 1 de 6 – producto 01 para el periodo comprendido entre el 01 al 22 de enero 2021 se le asigna una dedicación de 8 horas. Y para el producto 02 (semana del 22 al 29 de enero de 2021) se le asigna una participación de una (1) hora por lo que en total la intervención del gerente general para el mes 1 corresponde a nueve (9) horas, es decir, una dedicación adicional del 125 por ciento. Además, la propuesta no evidencia con claridad el valor agregado de la mejora incremental de la empresa con respecto a lo disponible en el mercado. Sin embargo, las fuentes de verificación son apropiadas con respecto a las actividades propuestas en donde los indicadores planteados permiten evaluar de forma básica el cumplimiento o su avance dentro del proyecto, así como su potencial exportador ya que el proponente cuenta con experiencia en exportación en Latinoamérica.
26476	HUILA	3,50	5,00	9,75	15,00	4,50	12,00	16,00	7,00	3,00	2,00	77,75	NO VIABLE	El proyecto presenta un adecuado planteamiento a nivel de las mejoras que se pretenden alcanzar en el sector con la obtención de certificaciones soportadas cuantitativamente, no obstante el conocimiento que se observa a nivel de la tecnología a implementar es básico dado que la empresa plantea la tercerización en su diseño y desarrollo. El presupuesto no es claro al incorporar grupos de trabajo sin perfil asociado que permita revisar la pertinencia y el costo del mismo respecto al mercado (grupo de calidad). Los impactos a nivel de la empresa y el sector (pequeñas y medianas empresa involucradas) son altos y generan cambios a nivel de la productividad y competitividad enfocados en alcanzar el mercado de exportación. La sostenibilidad del proyecto está cubierta a nivel del personal de la empresa, las mejoras operativas internas y el que la empresa asume los costos de mantenimiento de la plataforma unido a mejoras ambientales, no obstante no está considerado el costo que deben asumir las empresas asociadas para la obtención de los certificados de calidad y su incorporación para el ingreso y gestión de datos en la plataforma (manejo de la App y la plataforma), unido a la incertidumbre que como ya se mencionó genera el contrato del desarrollo de la App y plataforma digital sin tener una persona con el perfil indicado en el grupo de trabajo para contribuir y llevar un control suficiente en su desarrollo que disminuya los riesgos operativos asociados (no incluidos en la matriz de riesgo)
26187	BOGOTA D.C.	4,00	4,00	12,00	12,75	9,50	5,25	18,00	9,00	3,00	0,00	77,50	NO VIABLE	El proyecto si bien presenta cifras de mercados y de cobertura del mercado por parte de la empresa, no indica cómo y bajo cuáles condiciones los clientes mejorarían o bien tendrían un valor agregado claro por efecto de las nuevas funcionalidades. No hay claridad en cuanto a las consideraciones de multidispositivo de captura de información que es la base estructural del proyecto planteado El proyecto denota conocimiento del sector del emprendimiento de forma clara y del sector de los potenciales usuarios de la herramienta propuesta. Sin embargo el grado de sofisticación del producto no es claro cuando plantea multidispositivo y no clara a qué dispositivos se refiere o mecanismos de captura de la información
25860	BOGOTA D.C.	4,50	4,25	6,75	12,00	7,50	13,50	16,00	7,00	3,00	2,00	76,50	NO VIABLE	La solución identificada y propuesta en definitiva contribuye con la mejora de la competitividad y productividad del sector . Es un proyecto innovador que le apunta a la rentabilidad y sostenibilidad ambiental del sector. Sin embargo, la formulación del proyecto requiere ajustes considerables en la estructuración bajo el enfoque de Marco Lógico y en la descripción cuantitativa de la necesidad a satisfacer, cifras sobre el sector, sobre soluciones similares en el mercado (análisis de la competencia), cuánto es el peso porcentual del pago de servicios de energía en la estructura de costos de las empresas, entre otros. Así mismo, el tiempo destinado para las pruebas y evaluaciones de la tecnología a implementar, no permiten obtener el dato real de la disminución en el consumo del servicio de energía, verificable con la factura de dicho servicio. Se sugiere replantear los rubros del presupuesto para que coincidan en tiempo y recursos.
26367	BOGOTA D.C.	4,00	4,00	10,50	11,25	8,50	12,75	16,00	9,00	0,00	0,00	76,00	NO VIABLE	Proyecto no viable. Calidad y pertinencia: Se justifica las características innovadoras de la propuesta para la empresa, sin embargo no es claro los factores diferenciadores del software en la nube, frente a los servicios sustitutos del mercado, de igual modo no se evidencia a profundidad los beneficios, ventajas y resultados de la sofisticación planteada del servicio, frente a las necesidades y problemáticas propias, de los clientes potenciales. Presupuesto: Se presenta relación de rubros requeridos para el proyecto. Sin embargo se registra un concepto de costo de personal técnico especializado por el valor de \$152,263,872 en el formato SIGP, dado que no se especificó en detalle, y a profundidad este rubro, se genera incertidumbre para evaluar la calidad y pertinencia del presupuesto. Resultados e impactos: El proyecto permite mejorar la competitividad de la empresa, sin embargo no se puede evaluar a profundidad el nivel de innovación del servicio frente a la oferta existente en el mercado, en esa medida, no se evidencia claramente el impacto del proyecto sobre el cierre de brechas tecnológicas del sector. Valores agregados: el proyecto no está enfocado en las temáticas del TDR de la convocatoria, como tampoco se demuestra experiencia exportadora o que este implícito en un plan de internacionalización de la empresa.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26500	BOGOTA D.C.	3,75	3,75	11,25	11,25	6,00	12,00	13,00	10,00	3,00	2,00	76,00	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: Se justifica de forma general el nivel de sofisticación de un servicio de t de la empresa, situación que limita la valoración de innovación con respecto a los servicios sustitutos existentes, en esa medida no se observa detalladamente los beneficios, ventajas y resultados concretos de la sofisticación del servicio, para los posibles clientes del mismo. Presupuesto: genera confusión el hecho de que se relacionen siete (7) personas, mientras que en el costo de parafiscales y SGSS del personal de apoyo se contabilizan más de treinta (30) rubros por este mismo concepto, y algunos de estos pagos se contabilizan como contrapartida en especie, generando incertidumbre dados los medios legales para la cancelación de SGSS en el país. De igual forma, no se especifica la necesidad de registrar siete (7) rubros relacionados al soporte contable y administrativo, dentro de un proceso de sofisticación de una aplicación digital. Resultados e impacto: El proyecto permite mejorar la competitividad de la empresa, pero no es claro el alcance, impacto y resultados concretos de la sofisticación del servicio, por ende no se logra observar detalladamente la incidencia del proyecto, frente el cierre de brechas tecnológicas del sector. Valor agregado: El proyecto está enfocado en la temática de Big Data y Analítica de Datos, de igual forma el proyecto está implícito en un plan de internacionalización.
25577	CUNDINAMARCA	2,75	2,75	11,25	11,25	9,50	12,00	17,00	6,50	3,00	0,00	76,00	NO VIABLE	La propuesta contiene un planteamiento básico, no obstante, plantea como alternativa de solución el uso de materiales reciclables para la fabricación de piezas de construcción en los que no se especifican el tipo ni la clasificación de dichos materiales. Adicionalmente, no se describe el grado de sofisticación (valor agregado generado por la innovación) ni las características de diferenciación con respecto a los diferentes tipos de productos y tecnologías existentes en el mercado que puedan ser considerados competencia directa.
25775	BOGOTA D.C.	3,75	3,75	11,25	11,25	10,00	11,25	16,00	8,00	0,00	0,00	75,25	NO VIABLE	El proyecto presentada deficiencias en soporte de la problemática y solución propuesta, así como debilidades en la formulación de objetivos para responder a la problemática definida en términos económicos de la empresa; no se aporta información o análisis sobre la demanda desentendida y su relación con el incremento de un 2500% en la producción y ventas que se busca con el proyecto. La problemática planteada se centra en la necesidad puntual del proponente, definida como una economía de escala insuficiente para una mayor oferta de ácaros depredadores para el control de plagas, lo que le ha impedido el crecimiento económico de la empresa, por tanto se conoce la magnitud del problema a nivel interno, sin embargo a nivel de sector no hay claridad como la tecnología planteada se orienta para contribuir al sector. En términos de equipo humano, se destaca los perfiles del personal involucrado. Se explica de forma general el estado actual del producto y proceso en la empresa, así como del contexto de la tecnología de uso de biorreactores para la producción de controladores biológicos a nivel nacional y regional, la información del estado del proceso actual se encuentra parcialmente sustentada, por lo anterior no es fácilmente identificable las condiciones actuales tanto del proceso, características del biocontrolador y su aplicación, así como del empaque, para establecer el grado de sofisticación generados a partir de la mejoras que se desean implementar, más allá del aumento en la productividad. Se puede concluir como valor agregado, la implementación de la producción basada en biorreactores de ácaros para el control biológico de plagas, para mejorar la productividad y competitividad de la empresa y la oportunidad de ofrecer en el mercado este tipo de productos con baja oferta actual. Frente a los indicadores estos se presentan de forma confusa, ajustándose más hacia las metas de los resultados, y no a la medición del mismo.
26201	BOGOTA D.C.	3,50	3,50	9,00	10,50	6,00	12,75	15,00	10,00	3,00	2,00	75,25	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: No se define con claridad el de cierre de brechas tecnológicas dentro del sector, así mismo no se identifican los servicios sustitutos existente con respecto a la aplicación. De igual modo, se justifica parcialmente el valor agregado de la propuesta dentro del sector de consultoría, orientadas a la gestión de recurso humano. Presupuesto: Se registran las siguientes inconsistencias que generan incertidumbre al momento de evaluar el presupuesto: cuatro (4) perfiles en tipo de personal, mientras que se contabiliza once (11) rubros por conceptos de costo de personal especializado. De igual forma se registran once (11) rubros de gastos de administración del proyecto, sin especificar la diferencia entre dichos rubros, o detallar concretamente cada concepto. Resultados e impactos: No se presenta una justificación técnica, y profunda del impacto en la competitividad y del nivel de innovación del proyecto, dentro del sector de consultoría. Valores agregados: El proyecto está enfocado en la temática de Big data, analítica de datos e inteligencia artificial y no se sustentan estrategias y/o actividades de exportación o dinámicas de internacionalización, mediante la ejecución del proyecto.
26317	BOGOTA D.C.	4,00	2,50	9,00	9,00	9,00	12,75	15,00	9,00	3,00	2,00	75,25	NO VIABLE	Las principales debilidades del proyecto son la poca claridad y nivel de detalle con que se presenta el problema, así como la coherencia entre el problema identificado y el objetivo general propuesto. También, otra gran debilidad a resaltar es que, aunque se describe el valor agregado, este es muy generalizado y no presenta suficiente claridad al respecto. Otra debilidad, aunque menor, es que, si bien es cierto que permitirá mejorar la competitividad de la empresa y de una parte de la producción primaria agraria, no es claro como la mejora de la competitividad derivada del proyecto puede ser extensible a todo el sector. Como fortalezas del proyecto se encuentran la presentación clara y detallada de las actividades y de los productos, la coherencia dentro del presupuesto y la propuesta de sostenibilidad presentada.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25893	CUNDINAMARCA	4,50	4,50	10,50	13,50	6,00	11,25	16,00	9,00	0,00	0,00	75,25	NO VIABLE	Se evidencia un conocimiento profundo y especializado del proceso a mejorar siendo clara en la propuesta con la identificación de la brecha tecnológica a cerrar de acuerdo con el planteamiento y lenguaje técnico utilizado. Presenta un análisis del entorno tecnológico apropiado que permite observar el grado de innovación (diferenciación vs mercado) del proceso a mejorar. La propuesta apunta a solucionar una problemática claramente definida argumentada técnicamente y sustentada con cifras. La solución propuesta atiende con certeza el problema presentado enfocándose en beneficio del proponente disminuyendo el factor contaminante que genera el sector. Se observa una adecuada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, evidenciando coherencia y concordancia entre estos planteamientos, presentando una Matriz de Marco Lógico con estructura clara, adecuada y lógica entre su diferente componente. El alcance expresado en los objetivos específicos es claro y están enfocados en dar cumplimiento al objetivo general; sin embargo, hace falta explicación en la metodología presentada (equipos, proceso y producto) para el aprovechamiento del rezago, lo cual genera cierto grado de incertidumbre respecto al logro de los resultados del proyecto. El personal propuesto es suficiente en cantidad (líderes técnicos y gerente del proyecto) con perfiles acordes a su rol y responsabilidades, denotando su experticia o experiencia específica en la innovación propuesta, sin embargo el perfil del gerente de proyecto indica que no se ha definido en específico el ejecutor de tal rol. El proyecto justifica amplia y adecuadamente la solución propuesta y lo que se espera de ella, en función del nivel de innovación (proceso para alcanzar el fin) y del grado de sofisticación (valor agregado generado por la innovación) la cual se enfoca en el proceso de aprovechamiento del desperdicio (rezago) que se produce de acuerdo con la clara y pertinente descripción de la situación actual de la empresa, características actuales del proceso a intervenir, mejora de la competitividad, impacto en los clientes finales del bien o servicio y cierre de brechas tecnológicas del sector. El presupuesto tiene una estructura coherente respecto al alcance y resultados esperados, sin embargo no son claras las razones por las cuales hay una marcada diferencia entre los 3 profesionales técnicos especializados a contratar; no registra en el proyecto el listado detallado agrupado por categorías sobre las cuales la descripción debe dar cuenta de la necesidad y cantidad para las adecuaciones de infraestructura, polietileno y reactivos. Se define un grado alto de efectividad de la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores, estableciendo con ello, el cierre de la brecha identificada. Se evidencia claridad y magnitud de los entregables propuestos que permiten alcanzar el propósito del proyecto basado en las fuentes de verificación e indicadores presentados los cuales permiten evaluar en forma básica el cumplimiento de estos. El impacto 4 y 6 son los mismos según descripción del proyecto, no es claro los impactos 1 y 5 de acuerdo con la descripción de estos. Se evidencia la mejora de la productividad de la empresa con mayor aprovechamiento de materia prima que impactará los costos de producción aumentando el margen operacional, agregando un valor significativo al modelo de negocios por la mejora del proceso productivo creando una ventaja competitiva importante para la compañía. Indica la creación de dos nuevos empleos contratando a los aprendices del Sena por el conocimiento adquirido durante el proyecto ya que el nuevo proceso lo demanda, disminuyendo el impacto ambiental que genera el factor contaminante de la materia prima que se convierte en desperdicio (rezago) aunado a la eficiencia operacional y económica que ello implica. La sostenibilidad se demuestra por la coherencia entre las actividades, entregables y resultado final. No se alinea con ninguna temática de la convocatoria, ni presenta vocación exportadora
26276	CUNDINAMARCA	4,00	4,00	9,75	13,50	7,50	10,50	15,00	7,50	3,00	0,00	74,75	NO VIABLE	El proyecto tiene deficiencias en el diseño de los objetivos específicos, los cuales no alcanza a cumplir el objetivo general, además algunos no son alcanzables dentro del desarrollo del proyecto. Hay problemas de racionalidad de los costos y en la conformación de los perfiles del equipo ejecutor no tiene perfiles. Por las falencias mencionadas hay debilidad en los entregables e indicadores presentados, algunos factores de sostenibilidad no se cumplen y La empresa no demuestra experiencia exportadora o que el proyecto este implícito en plan de internacionalización de la empresa.
25580	BOGOTA D.C.	3,50	3,83	11,50	12,00	9,00	12,00	14,00	6,67	0,00	2,00	74,50	NO VIABLE	El proponente presenta como proyecto una solución tecnológica para la generación, administración, aplicación y calificación de pruebas académicas diseñadas bajo el MBE (Modelo Basado en Evidencias) que integre herramientas y recursos pedagógicos para el docente, orientadas en la evaluación de los procesos escolares entregando la información de los resultados en tiempo real y contribuyendo en el desarrollo de planes de mejora en los procesos de aprendizaje. La propuesta contiene un planteamiento medio, lo que permite evidenciar el conocimiento sobre el producto/servicio o proceso a mejorar o desarrollar; no obstante, se evidencia conceptos básicos en cuanto a profundidad del lenguaje técnico adecuado o la utilización del mismo con relación a la tecnología. Presenta un análisis del entorno tecnológico tal que permite observar el grado de innovación y/o sofisticación (diferenciación vs el mercado) del producto/servicio o proceso a desarrollar; no obstante, dicho análisis medianamente oportuno con respecto al alcance de la propuesta. Se evidencia la calidad en los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Las fuentes de verificación son apropiadas pero se evidencia un déficit para la validación completa de los resultados propuestos. Los indicadores planteados permiten evaluar de forma básica el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. Se puede definir un grado oportuno de efectividad en la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores, estableciendo con ello la solución a la problemática que generó el proyecto.
26343	BOGOTA D.C.	4,00	4,00	10,50	10,50	8,50	12,00	13,00	9,00	3,00	0,00	74,50	NO VIABLE	Después de revisar el proyecto, se encontró en el planteamiento del proyecto con respecto a la calidad y pertinencia, el proyecto define una problemática de manera general que sesga la solución del mismo. El objetivo general denota falta de enfoque no fue definido de manera precisa. El presupuesto es acorde con las actividades planteadas. En cuanto a los resultados estos no son coherentes con los impactos. No se mencionan los valores agregados del producto objeto del proyecto. Por lo anterior el resultado de la evaluación no permite evidenciar la viabilidad del proyecto.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26245	CUNDINAMARCA	3,50	2,25	12,75	10,50	6,50	12,00	18,00	6,50	0,00	2,00	74,00	NO VIABLE	El proyecto se enmarca en una línea productiva promisorio y contempla aspectos importantes para convertirlo en un agronegocio sostenible. Al carecer de experiencia en la actividad agrícola, se plantean los riesgos y se esbozan las medidas para su control; sin embargo, genera incertidumbre el desconocimiento sobre la aptitud del suelo que se pretende sembrar y de las características de la región respecto a los requerimientos edafoclimáticos de la especie. Pese a que se establece el trámite de importantes certificaciones para facilitar la comercialización del producto, no se proyecta el cumplimiento de requisitos por parte de la autoridad ambiental para el cultivo. Así mismo, la descripción de algunas actividades es muy somera y no permite identificar su alcance y, por tanto, determinar la racionalidad de los costos. No obstante, es claro, que se incluyeron en el rubro "insumos y materiales" recursos que no corresponden a su naturaleza (motobomba, motosierra, guadaña y trituradora de material orgánico). Por lo contrario, no se estiman en el presupuesto algunas labores culturales relacionadas con el establecimiento del cultivo y el plan de transferencia no es completamente coherente con lo descrito en los componentes. En general, evidencia deficiencias metodológicas en la estructuración que hacen la propuesta no viable.
25590	BOGOTA D.C.	3,83	4,00	11,50	12,00	7,67	9,50	14,67	7,33	3,00	0,00	73,50	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio o a mejorar o a desarrollar, no se presenta un planteamiento adecuado, lo cual no permite evidenciar un conocimiento especializado sobre el servicio a desarrollar, por ende, no es muy clara la problemática a solucionar en la propuesta. En términos generales no se logra identificar una estructura clara, adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades y entre las actividades, resultados - componentes y el propósito. No se puede identificar una efectividad de la solución propuesta mediante los resultados esperados y sus indicadores.
26285	BOGOTA D.C.	4,00	3,75	11,25	10,50	8,00	9,00	15,00	9,00	3,00	0,00	73,50	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: No se evidencia un análisis a profundidad de los servicios sustitutos, no es claro el factor innovador del proyecto, así mismo no se evidencia el impacto del proyecto, sobre el cierre de brechas del sector educativo. Presupuesto: no se presenta a profundidad recursos, materiales y demás insumos necesarios para la ejecución del proyecto. Resultados e impactos: el proyecto aporta a la sofisticación del servicio ofrecido por la empresa, sin embargo no se logra evidenciar el impacto del proyecto sobre la competitividad y el sector en el que se desenvuelve la empresa. Valor agregado: el proyecto esa enfocado en Big data y analítica de datos, por otro lado no se evidencian experiencia exportadora o que el proyecto este implícito en plan de internacionalización de la empresa.
25621	BOGOTA D.C.	4,25	3,00	7,50	12,00	8,00	11,25	14,00	8,00	3,00	2,00	73,00	NO VIABLE	En los antecedentes se presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo y especializado sobre el producto a desarrollar, proporcionando una total claridad del mismo en la propuesta, una adecuada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, sin embargo se encuentra que el personal no es claro el perfil ni la experiencia ni existen algunas referencias para constatar su experiencia como tal. con la parte operacional; no obstante dentro de la parte de costos no es claro y esto no permite garantizar después de la implementación del proyecto, además existen algunos vacíos con respecto al presupuesto.
26034	BOGOTA D.C.	4,00	3,50	11,25	9,75	7,00	10,50	14,00	8,00	3,00	2,00	73,00	NO VIABLE	<p>No hay claridad de si el proyecto ya está ejecutándose y pretende mejorarse con las soluciones planteadas o si definitivamente hay una necesidad real que va a resolverse.</p> <p>Hay cierta incertidumbre suscitada por las metas y los indicadores, son descritos para mediciones muy cualitativas y puntuales en todos los resultados, lo que reduce la posibilidad de un seguimiento permanente con mediciones parciales que ayuden a reducir los riesgos y a garantizar la efectividad de la solución. Los datos utilizados en antecedentes y planteamiento del problema se enfocan excesivamente en el país, y la plataforma se plantea para abordar a los países de América Latina, de donde los datos son bastante escasos.</p> <p>No se puede dimensionar el impacto positivo en la organización que pueda tener el proyecto, de acuerdo con lo descrito en el proyecto. Los productos que actualmente existen y abordan los mercados internacionales pueden ser reemplazados por la solución propuesta, pero no hay evidencia de que se produzca el cierre de brechas tecnológicas.</p> <p>Las metas e indicadores de los resultados esperados son bastante deficientes desde el punto de vista de mediciones parciales y recurrentes, con resultados poco cuantitativos.</p> <p>Los entregables no logran evidenciar la funcionalidad y la labor de la inteligencia artificial en el proyecto, no hay información alguna que permite comprender que efectivamente la solución esté enmarcada dentro de dicha temática.</p> <p>No logra aclararse si la organización presentará mejoras a servicios y productos existentes con el proyecto o si esté nuevo emprendimiento parte de cero para complementar las prestaciones actuales de la organización.</p> <p>Con los indicadores y metas planteados de la forma actual, hay una medición muy básica del cumplimiento y no es posible afirmar que la solución sea exitosa. No hay cifras que permitan dilucidar si es verdaderamente viable la solución planteada para los intereses de la empresa. La empresa basa los planes de sostenibilidad en su experiencia en manejo e implementación de soluciones similares dentro del portafolio de servicios que posee.</p> <p>No existe evidencia de experiencia en exportaciones.</p>

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25434	BOGOTA D.C.	4,50	4,50	9,75	13,50	5,00	7,50	18,00	7,00	3,00	0,00	72,75	NO VIABLE	La propuesta presentada presenta un análisis claro sobre la problemática a la que se enfrenta el sector de transporte de mercancía vía terrestre por falta de comunicaciones y gestión integral de la información, además de argumentar la solución propuesta que logrará interconectar al sector comercio con el transporte. Sin embargo, presenta falencia con relación a la construcción de los objetivos ya que son muy generales y enfocados a actividades además que el cronograma es muy sencillo y no deja ver con claridad la cantidad de subactividades que se deben desarrollar para lograr el fin último del proyecto. Así mismo los indicadores y fuentes de verificación no permiten ver el avance de cada uno de los entregables planteados. En relación con el personal no es claro la experiencia del diseñador gráfico y del ingeniero de desarrollo, y la función que tendrá el gerente de en el proyecto. El presupuesto no contempla uso de equipos, herramientas de diseño y programación, servidores, aplicaciones, entre otros recursos necesarios para el desarrollo de las labores.
25843	TOLIMA	4,50	4,50	10,50	13,50	5,50	12,75	10,00	8,50	3,00	0,00	72,75	NO VIABLE	En términos generales pero concluyentes, el proyecto presenta coherencia, claridad en los diagnósticos hechos en su problemáticas, justificación y antecedentes adecuados, y porque, los objetivos y entregables le facilitan los propósitos al proyecto. Le incorpora un plus importante, de ofrecer y gestionar procesos de calidad certificados nacional e internacionalmente. El proponente aporta soportes de subsanación. Existe una adecuada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, evidenciando total coherencia y concordancia en la propuesta. En cuanto al equipo de trabajo el número de personas podría ser suficiente, sin embargo, no es posible realizar una evaluación adecuada dado que no se identifica los perfiles y si estos son suficientes para el cumplimiento de las responsabilidades y objetivos propuestos. A nivel general el proyecto permite evidenciar una estructura clara entre recursos, indicadores y actividades.
26145	TOLIMA	3,83	3,67	11,00	11,00	6,67	11,50	14,67	7,33	3,00	0,00	72,67	NO VIABLE	El proyecto presenta confusión en la construcción del problema a resolver, si bien utiliza una metodología MML para plasmar el proyecto, esta tiene bastante incoherencias frente al desarrollo propuesto, el equipo de trabajo propuesto es competente, pero tiene falencias en la forma de identificar los perfiles y del cómo se estructurar el presupuesto, genera confusión por la forma en que fue desarrollado el presupuesto, no se define de manera adecuada la propuesta de sostenibilidad, por tanto no se establece con claridad como se desarrollaría la propuesta en el tiempo. No se evidencia un plan consolidado a la estrategia de desarrollo y sostenibilidad; no se logra determinar el valor diferenciador, además, es incipiente en el componente epidemiológico, factor monetario en una equitativa distribución y una verificación de la calidad del producto.
25535	BOGOTA D.C.	2,50	3,00	10,50	11,25	6,00	11,25	15,00	8,00	3,00	2,00	72,50	NO VIABLE	Se observa un conocimiento muy básico acerca del producto/servicio a desarrollar. Se observa un déficit del lenguaje utilizado para el criterio técnico, se observa simplicidad con relación a la tecnología. No presenta un análisis del entorno tecnológico que permita definir el grado de innovación y/o sofisticación del producto o proceso a desarrollar. No es clara la relación lógica entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, induciendo a confusión o denotando falta de claridad ya sea en el lenguaje o en el objeto versus la problemática. El alcance expresado en los objetivos específicos del proyecto se soporta metodológicamente de forma muy general, no se evidencia claramente de qué manera la metodología permitirá alcanzar los resultados, el propósito o el fin del proyecto. El personal propuesto es suficiente en cantidad (líder técnico, gerente del proyecto, profesionales y personal de apoyo). La MML presentada señala una estructura adecuada; sin embargo, no denota una alineación con la problemática a atender, evidenciando conceptos medianamente claros en los componentes lógicos: recursos, indicadores y actividades (análisis horizontal); actividades, resultados - componentes y el propósito (análisis vertical). La propuesta presenta un planteamiento básico, con una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos pero denota un conocimiento básico puesto que el análisis tecnológico del entorno se aborda de manera general.
25542	BOGOTA D.C.	3,25	2,75	9,00	11,25	9,00	8,25	15,00	9,00	3,00	2,00	72,50	NO VIABLE	El análisis tecnológico del entorno se aborda de manera general, más no permite definir con claridad el grado de innovación y/o sofisticación del producto o proceso a desarrollar. No es clara la relación lógica entre el problema, y el objetivo general, induciendo a confusión o denotando falta de coherencia ya sea en el lenguaje o en el objeto versus la problemática. Se observa una deficiencia técnica en la formulación del árbol de problemas y una deficiencia técnica en la formulación de árbol de objetivos. No se corresponden. El problema central no está claramente definido. El proyecto justifica parcialmente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del proceso, producto o servicio, en función del nivel de innovación (proceso para alcanzar el fin) y del grado de sofisticación (valor agregado generado por la innovación). El presupuesto se estructura de forma coherente respecto al alcance y resultados esperados, la inclusión de recursos asociados a la obtención de un resultado / producto es pertinente y oportuno respecto del desarrollo técnico y metodológico propuesto.
26053	BOYACA	2,75	4,25	11,25	9,00	9,50	11,25	15,00	6,50	3,00	0,00	72,50	NO VIABLE	El proyecto carece de una evaluación clara para el desarrollo de una herramienta de las cuales hay amplia oferta en el mercado y de empresas dedicadas exclusivamente a la producción de sistemas de información similares. Si bien se identifica y plantea con claridad el problema, la propuesta de solución no está alineada con la realidad y capacidad operativa de la empresa en desarrollo y sostenimiento de aplicaciones software en lugar de su adquisición

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25431	CUNDINAMARCA	4,00	4,00	12,75	11,25	7,50	11,25	15,00	3,50	3,00	0,00	72,25	NO VIABLE	Los antecedentes del proyecto evidencian que no se ha empleado por parte de instituciones gubernamentales este tipo de tecnologías para atender solicitudes de cualquier tipo por parte de la comunidad indicándose que espera comercializarse con dichas entidades y precisándose que las mismas son ineficientes para dar respuestas a dichas peticiones o solicitudes realizadas por los canales de atención definidos, a pesar de ello, se debe tener en cuenta que dichas instituciones gubernamentales tienen sus propios canales de atención y que de ser necesario adquirir este tipo de servicios se debe hacer por un proceso licitatorio, así las cosas, se limita el campo de acción de la solución a desarrollar. La problemática expuesta se basa en la falta de respuesta deficiente instituciones gubernamentales frente a denuncias ciudadanas, que según se indica esto ayudará a una mejor respuesta por parte de dichas entidades, sin embargo, esta situación adversa no se encuentra debidamente justificada y soportada en cifras tal de validar la información que soporta la situación negativa y dimensionar, al igual que justifique el desarrollo del software, así mismo, no se presenta un diagnóstico que permita validar que este tipo de avances sean una necesidad puntual de las instituciones gubernamentales y estén dispuestos a adquirir o invertir recursos en dichas herramientas. El problema y el objetivo general apuntan al desarrollo de una solución que permite capturar los incidentes que afecten a la ciudadanía y dar un correcto seguimiento, sin embargo, al manejar el verbo "implementar" se entiende que el software ya se encuentra desarrollado, pues ya se entendería que se ha validado sus atributos, pero la información aportada en el documento da otra visión, por tanto, se debe tener claridad en el alcance del proyecto. De igual manera los objetivos específicos se consideran excesivos, no se encuentran cuantificados y el primer y segundo objetivo "Identificar la normatividad vigente para el manejo de reporte de incidentes y PQR's en Colombia" e "Identificar la normatividad vigente sobre el almacenamiento y protección de datos personales", respectivamente, son objetivos que se deben validar previo a la presentación del proyecto, pues pueden limitar su utilización por parte de dichas instituciones. Los indicadores se confundieron con impactos según se observa. El equipo de trabajo se conforma por 8 profesionales considerándose que los perfiles son acordes a lo requerido, sin embargo, su cantidad se estima sobredimensionada considerando el alcance del proyecto.
26178	BOGOTA D.C.	4,75	4,75	8,25	12,75	8,00	10,50	14,00	5,50	3,00	0,00	71,50	NO VIABLE	El proyecto presenta una propuesta innovadora que mejora la competitividad y productividad tanto del proponente como del público objetivo, incluso del ciudadano del común. Pese a lo anterior, la formulación no cuenta con una estructura clara de Marco Lógico lo que dificulta la coherencia entre el análisis del problema y los objetivos que se plantean. Se requiere además metas e indicadores más concretos, que puedan ser medidos en el corto plazo y demostrar la efectividad de la solución que se propone para mejorar la percepción ciudadana. En términos generales, la herramienta tecnológica se enfoca a atender una necesidad del proponente y del sector de servicios de vigilancia, que incluso promueve el bienestar social, pero el proyecto debe ser reformulado y ajustado dado que no se evidencian metas apropiadas para los resultados propuestos, que permitan demostrar el logro del propósito y el fin.
25717	BOGOTA D.C.	2,50	3,00	10,50	9,00	7,50	11,25	15,00	7,50	3,00	2,00	71,25	NO VIABLE	El Proyecto, presenta fortalezas en la descripción de la situación problemática a solucionar, cuyo desarrollo se propone como solución y oportunidad de ofrecer ventaja competitiva en la población objeto o target del negocio (Mipymes) y en el fortalecimiento de su vocación exportadora, mostrando una adecuada estructura de Marco Lógico y un presupuesto estructurado de forma coherente respecto a los TDR, alcance y resultados; también detalla claramente los entregables o resultados esperados con los pertinentes indicadores, planteando de forma clara la sostenibilidad del proyecto en cuanto a los niveles institucional y operacional, relacionando temáticas asociadas con transformación digital y cuarta revolución industrial como el blockchain. Sin embargo, es pertinente resaltar que muestra debilidades en la argumentación cuantitativa de la problemática a solucionar y en la descripción detallada del grado de innovación y/o sofisticación del producto a desarrollar, lo que se suma a la falta de definición de los perfiles de cada miembro del equipo y de los costos generados por su uso y soporte.
26262	CUNDINAMARCA	4,50	3,75	9,00	12,00	5,00	8,25	16,00	7,50	3,00	2,00	71,00	NO VIABLE	La propuesta contiene un planteamiento pleno, lo que permite evidenciar el conocimiento sobre el proceso a mejorar, utilizando lenguaje técnico adecuado, pero sin llegar a una explicación cuantitativa y en detalle de la propuesta. En términos de la identificación del grado de innovación, se presenta un análisis completo del entorno tecnológico, el cual permite observar un grado de innovación y/o sofisticación; sin embargo, debido a que no se presenta un análisis profundo del mercado actual. No se observa de una relación clara entre el árbol de problemas y árbol de objetivos; esto no permite identificar con claridad la relación entre metas, medios, resultados e impactos. Por lo que se observan falencias desde lo metodológico. En términos del Equipo de Trabajo, el personal propuesto es suficiente en cantidad y calidad, de acuerdo con lo que demandan los términos de referencia. Se observa claridad en los entregables, se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos; sin embargo, debido a las falencias metodológicas, estos no permiten alcanzar el propósito y el fin. Por otra parte, no todas las fuentes de verificación son apropiadas, así como los indicadores definidos; ejemplo R02, expresa "AUTOMATIZACIÓN DEL PROCESO DE FABRICACIÓN DE LA LÍNEA DE TERMINALES DE COBRE (DESEÑOLLADO, ENDEREZADO Y CORTE DE LA TUBERÍA, TROQUELADO Y CONFORMACIÓN DE LA TERMINAL)"; con un indicador que relaciona "Número de Horas programadas / Número de horas reales"; las horas de ejecución de una tarea, actividad o proyecto, no garantizan una condición de funcionalidad u operatividad del mismo.
25568	BOGOTA D.C.	3,50	3,25	8,25	10,50	5,00	7,50	20,00	7,50	3,00	2,00	70,50	NO VIABLE	Al leer la propuesta se observa que contiene un planteamiento adecuado, lo que permite evidenciar el conocimiento sobre el producto a desarrollar, se usa, de manera genérica los conceptos de Big Data, blockchain y analítica de datos, entre otras tecnologías que se usaran dentro del proyecto, no obstante no profundiza en su alineación /servicio o proceso a mejorar o desarrollar; no obstante, no se utiliza el lenguaje técnico adecuado o la utilización del mismo es poco profunda con relación al desarrollo. No se evidencia un análisis del entorno tecnológico que permita observar el grado de innovación y sofisticación (diferenciación vs el mercado) del producto propuesto. No es claro el valor agregado del nuevo portal (lo que se tiene actualmente vs el esperado) que se espera alcanzar con su desarrollo, de acuerdo con el nivel de innovación presentado (proceso para alcanzar el fin), ni del grado de sofisticación (valor agregado generado por la innovación frente a los disponible en el mercado). A nivel presupuestal, se presenta incertidumbre con algunos rubros y su alineación con el personal descrito en la propuesta, no se evidencia un análisis de sostenibilidad a nivel de costos que permita evidenciar el mantenimiento de la plataforma en los siguientes años.
25561	CUNDINAMARCA	3,50	3,50	12,00	10,00	7,33	9,50	12,67	7,00	3,00	2,00	70,50	NO VIABLE	La propuesta presentada es interesante como novedad, en el plano didáctico, sin llegar a detallar a nivel cuantitativo y retórico, los verdaderos impactos que puede generar el uso de avatares en la comunicación diaria. falta más detalles soporte de la ventaja competitiva que genera el uso de tecnología al cliente final y que permita generar un mayor valor agregado y una sofisticación clara del producto servicio a emplear.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25517	BOGOTA D.C.	4,25	3,25	10,50	11,25	6,50	10,50	16,00	6,00	0,00	2,00	70,25	NO VIABLE	En la propuesta se identifica de forma clara una oportunidad; sin embargo, no se define el tamaño de mercado ni tampoco el mercado objetivo; igualmente no se expresa de forma manifiesta la intención de los potenciales clientes en cuanto a la adquisición del producto a desarrollar, así como tampoco se evidencian cifras estadísticas en cuanto a número de subestaciones y dispositivos en cada una de ellas, para a partir de dichas cifras poder establecer el posible impacto económico en el proponente. Es evidente la correcta utilización de los rubros, de acuerdo con lo señalado en los términos de referencia; no obstante, Se encuentran falencias en el presupuesto, toda vez que las asignaciones están determinadas de forma global, imposibilitando determinar la racionalidad de los costos. Se destaca que el proponente en la actualidad exporta a 8 países latinoamericanos.
25718	BOGOTA D.C.	3,17	2,50	10,50	9,50	8,33	11,00	14,67	7,33	3,00	0,00	70,00	NO VIABLE	La propuesta incorpora temáticas de la transformación digital, presenta de manera general una adecuada lógica de estructuración en MML y plantea una solución innovadora y funcional para la empresa y sus clientes principalmente. De manera particular por la falta de coherencia mostrada en los objetivos del proyecto, la descripción de los productos y sus entregables y la poca descripción técnica de sofisticación del producto, situación está que no facilitan su viabilidad.
26408	BOGOTA D.C.	2,75	3,00	9,00	9,75	6,50	12,00	15,00	8,50	3,00	0,00	69,50	NO VIABLE	En general el proyecto presenta falencias importantes en las etapas de investigación del sector. No se encuentra información clara que permita cuantificar claramente lo que se propone. El planteamiento no es claro sobre la criticidad o magnitud del problema, necesidad u oportunidad que motiva el proyecto y es netamente cualitativo y carente de evidencias. La propuesta presenta problemas de coherencia en el marco lógico y en algunas actividades a ejecutar en el proyecto. Si le sumamos la incertidumbre del presupuesto al no contar con todo el personal requerido pero con altos rubros a estos perfiles, la incertidumbre es aún mayor.
26213	CUNDINAMARCA	3,50	3,25	9,75	9,75	6,50	9,75	13,00	9,00	3,00	2,00	69,50	NO VIABLE	En el proyecto no se demuestra claramente el grado de innovación que persigue o que este supondría y no se deja suficientemente claro, si lo que se persigue es innovación/ sofisticación de procesos o de producto. A su vez, el problema descrito no permite identificar su nivel de criticidad y existen falencias en el planteamiento de los objetivos. Unido a lo anterior, los entregables e indicadores no son claros lo que, a su vez, no permite verificar la total coherencia del presupuesto. El proyecto permitirá mejorar la competitividad de la empresa, pero su impacto sobre la competitividad del sector difícilmente se puede verificar.
26011	BOGOTA D.C.	3,25	3,75	9,75	9,75	6,50	12,00	14,00	5,00	3,00	2,00	69,00	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca de la solución y se emplea un lenguaje superficial de la tecnología, no se hace un análisis del entorno tecnológico. Se enfoca en una problemática, pero no se argumenta en forma amplia, no es clara la magnitud, ni la relación lógica de la formulación. No son claros los perfiles, ni los roles del equipo, no se justifica la solución y el presupuesto se estructura en forma incoherente. No se encuentra claramente definida la mejora de la competitividad y productividad. No se evidencia la sostenibilidad.
26101	BOGOTA D.C.	3,75	4,25	10,50	12,00	4,50	7,50	15,00	8,50	3,00	0,00	69,00	NO VIABLE	La principal y más grande debilidad del proyecto es el presupuesto. Básicamente, en el rubro Pago Servicios Tecnológicos, concretamente en dos productos R02-P01 y R03-P01 y que corresponden a un porcentaje alto del valor solicitado y para los cuales la descripción efectuada no es clara y suficiente, no se puede verificar de manera amplia su coherencia. Otra debilidad, aunque menor, es la coherencia entre objetivos propuestos y actividades descritas ya que estas últimas no reflejan del todo el cumplimiento de algunos objetivos. Asimismo, otra debilidad menor es que si bien es cierto que el proyecto impactará sin dudas en la competitividad de la empresa, el impacto que este puede suponer en la mejora de la competitividad a nivel sectorial no es del todo claro. Como fortalezas del proyecto se destacan la precisión de la problemática, la forma de cómo impactará el proyecto sobre la competitividad de la empresa, la precisión del objeto de mejora, la claridad en los entregables y la propuesta de sostenibilidad.
26519	BOGOTA D.C.	3,50	3,50	10,50	10,50	7,50	11,25	14,00	3,00	3,00	2,00	68,75	NO VIABLE	Se presenta una propuesta con una descripción del problema y una propuesta de objetivo general, que pueden guardar relación entre ellos, sin embargo, presenta falencias en su redacción, además de que los objetivos específicos no necesariamente aportan al cumplimiento del objetivo general y/o la problemática central. El presupuesto puede guardar grado de coherencia en los rubros empleados, sin embargo, la descripción presentada no permite mayor verificación. Se describe de manera general como el proyecto puede aportar a la competitividad de la empresa, aunque no se evidencia con claridad esto en el sector: se presenta una propuesta de sostenibilidad en varios aspectos, aunque no es clara la gestión del conocimiento generado en el proyecto con el personal, de la misma manera no es clara la cuantificación de los costos ni la gestión de los mismos posterior al proyecto; el proyecto se enfoca en una de las temáticas priorizadas; aunque la empresa no exporta, se evidencia la intención de la internacionalización desde el objetivo general.
25801	BOYACA	3,00	3,00	9,00	9,75	6,00	9,00	16,00	8,00	3,00	2,00	68,75	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: en la presentación de la propuesta NO se encuentran definidos los siguientes aspectos: la situación actual de la empresa en el sector, nivel de sofisticación del servicio, definición del impacto en los clientes finales del servicio, y el cierre de brechas tecnológicas del sector. Presupuesto: Se presenta la siguiente inconsistencia: la empresa relaciona cinco (5) tipos de personal en el SIGP, y dentro del presupuesto solo se contabiliza un rubro de costo de personal técnico especializado, situación que no permite evaluar a profundidad y en detalle, el costo de cada personal relacionado en el proyecto. Resultados e impacto: Se argumenta el valor agregado resultante del proyecto a nivel de servicio, pero este no representa una ventaja competitiva significativa e innovadora, sobre los servicios actuales disponibles en el mercado. Valores agregados: está enfocado en Big data, analítica de datos y no se sustenta estrategias y/o actividades claras de exportación o dinámicas de internacionalización mediante la ejecución del proyecto.
25505	BOGOTA D.C.	3,25	3,50	11,25	8,25	8,00	11,25	13,00	7,00	3,00	0,00	68,50	NO VIABLE	La innovación propuesta no evidencia una diferenciación respecto a las herramientas disponibles en el mercado. En este sentido la integración de tecnologías como inteligencia artificial o analítica predictiva ya se encuentra disponible en otras herramientas comerciales. El proyecto se sustenta en la mejora de la competitividad de la MIPymes, mediante la integración de herramienta digitales en la cadena de suministro, sin embargo, esta categoría es tan solo de todas las que conforman la cadena de valor de la empresa, por lo que, argumentar que de esto depende la competitividad de las mismas es arriesgado. Es difícil distinguir cuáles serán los módulos o componentes en el desarrollo.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25735	BOGOTA D.C.	3,25	3,25	10,50	9,00	7,50	9,00	14,00	9,00	3,00	0,00	68,50	NO VIABLE	Una de las debilidades del proyecto, es que no presenta suficiente claridad acerca de los beneficios que este supondría para los clientes (restaurantes) en términos de integración de la cadena. A su vez, no ofrece un análisis detallado del entorno tecnológico haciendo uso de literatura relevante, esto se ve reflejado en la discordancia existente entre el problema (integración de la cadena) y la solución propuesta (basada más en la visibilidad de la cadena). A su vez, aunque el problema descrito es claro, no ofrece mayor nivel de detalle soportado en datos que permita dimensionar su nivel de criticidad. Por otro lado, los entregables, al menos algunos, tienden a ser ambiguos por lo que no permite verificar cómo desde estos se da respuesta a los objetivos planteados. Esto repercute en la verificación de la coherencia total entre rubros-insumos asociados a dichos productos. Uno de los aspectos a resaltar del proyecto, es la claridad que se posee en términos del nivel de sofisticación que se espera lograr y cómo el proyecto se diferencia desde los existentes en el mercado interno.
26037	BOGOTA D.C.	2,50	2,50	9,75	9,75	9,50	10,50	14,00	8,00	0,00	2,00	68,50	NO VIABLE	En la propuesta presentada por el proponente, no profundiza sobre el conocimiento acerca del servicio ofertado, el análisis tecnológico es abordado de forma general, con lenguaje poco técnico y superficial frente a las características de los métodos analíticos, no hay detalles ni referencias que permitan contextualizar el servicio/producto, establecen que "En los últimos años se ha evidenciado una creciente necesidad de conocimiento de materiales por parte de la industria en Colombia" pero no detallan cifras, ni elementos que permitan verificar o visualizar las evidencias que plantean. Si bien puede que no exista esta oferta de servicios, no denotan con suficiencia el impacto que podría generar la propuesta, ni tampoco se argumenta de forma adecuada la magnitud del problema que haga manifiesta la necesidad para el sector y demás. Los 3 indicadores están formulados de forma coherente y clara; sin embargo, no son suficientes para evaluar la magnitud del proyecto y que expresen la calidad e impacto en relación con la innovación. La oportunidad frente al mercado es alta; toda vez que, pueden aprovechar la ventaja frente al bajo volumen de empresas dedicadas a este sector, sin embargo, no sustentan, el valor agregado, no muestran cómo pueden atender a la dificultad frente a los altos costos de los equipos de esta tecnología que hace que no haya muchas empresas con capacidad para análisis de espectrometría; no muestran como el proceso puede optimizar tanto la operatividad en la empresa, y en el mercado, no se denota con claridad la ventaja competitiva, solo se asume que hay ventaja porque "no existen más empresas", aspecto que no garantiza si el servicio es pertinente a nivel nacional, no establecen estudios de mercado que permita justificar que haya adecuado volumen de clientes para el servicio a ofertar.
26153	BOGOTA D.C.	4,75	3,75	11,25	11,25	5,50	9,75	14,00	6,00	0,00	2,00	68,25	NO VIABLE	<p>Los antecedentes presentados en el proyecto dan una muestra clara de conocimiento del producto a sofisticar y se evidencia un análisis básico del entorno actual del producto en el país. No hay mención en la problemática de la regulación actual y del marco legal establecido en el país para este tipo de productos, el reglamento RETIE y la norma NTC 2050, hacen solicitudes de calidad de producto específicas incluso mencionando organismos internacionales como la IEC y UL para UPS'S no hay claridad o evidencia de que el proponente tenga estos aspectos presentes en el desarrollo de los prototipos.</p> <p>En el árbol del problema hay una mención específica a no contar con aliados externos para apoyo al desarrollo tecnológico en la empresa, pero extrañamente menciona un convenio con la Universidad central, manifestando que de manera colaborativa trabajan en desarrollo de componentes que pueden utilizarse en el proyecto y que además la universidad posee laboratorios, personal especializado en investigación y con amplia experiencia. La justificación presentada no es tan coherente para el desarrollo de la solución. Existen en el mercado colombiano diferentes marcas, que reúnen las características mencionadas por el proponente como alternativa de mejora en los productos. No se logra evidenciar mejora en la competitividad de la organización con el desarrollo propuesto y el cumplimiento del objetivo general, y no hay una clara definición de la situación de la empresa actual y a futuro, luego de terminados los productos. Vale la pena aclarar, que los rubros " Insumos y Materiales - Componentes electrónicos, transformadores, accesorios para la implementación de la UPS" y " Pago Servicios Tecnológicos - Montaje de componentes sobre los circuitos impresos y ensamble de las UPS", son bastante elevados comparados con los precios de mercado, incluso con productos importados listos para uso, por ejemplo estos valores en el producto P01 sumados ascienden a \$ 13.765.210, cuando el costo de una UPS de 3 KVA está muy por debajo de ese valor en el mercado nacional. Igual ocurre con los productos P02 Y P03, respecto de estos rubros en particular. Los entregables están relacionados con la solución planteada y los objetivos propuestos, pero hay que anotar que no es posible verificar que los resultados a obtener estén acordes con las metas e indicadores. Las características de mejora propuestas en la justificación del proyecto no son verificables en la meta e indicadores establecidos en cada entregable.</p> <p>No logra evidenciarse que el proyecto introduzca un nivel de competitividad mejorado a la empresa. Existen muchas marcas y soluciones de productos, que no se puede identificar si las características ofrecidas en este componente que se presenta como solución, logren introducirse en el mercado como factor preponderante de cambio que garantice mejoras desde el punto de vista productivo para la empresa.</p> <p>El proyecto no logra evidenciar sostenibilidad, no hay cifras cuantitativas claras y nuevamente se involucra a la universidad central, esta vez para garantizar la sostenibilidad, pero lo hay evidencia de que la acción propuesta en el planteamiento lo logró. Los costos de producción son elevados por lo tanto el análisis cualitativo presentado sobre la sostenibilidad no evidencia viabilidad. El proyecto no está enfocado en las temáticas priorizadas. No se refleja en el proyecto experiencia exportadora o de internacionalización de la empresa.</p>

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26022	BOYACA	3,00	3,25	9,00	9,00	7,00	12,00	16,00	4,00	3,00	2,00	68,25	NO VIABLE	La propuesta contiene un planteamiento básico sobre el proceso de producción de Magnetita; no se utiliza el lenguaje técnico adecuado o la utilización del mismo es poco profunda con relación a lo que se va a desarrollar. Se hace un análisis tecnológico del entorno de manera general que no permite definir con claridad el grado de innovación y sofisticación del proceso a desarrollar. A nivel presupuestal este se estructura de forma básica con un detalle mínimo de recursos necesarios respecto al alcance y a los resultados esperados. Se destaca, el tipo de productos a desarrollar y el impacto que se obtendrá.
26471	BOGOTA D.C.	3,50	3,33	10,00	9,50	5,33	10,50	15,33	7,67	3,00	0,00	68,17	NO VIABLE	Se describe una problemática central, un objetivo general que presenta fallas en su redacción, pero guarda relación con la problemática; los objetivos específicos no guardan coherencia con el objetivo general, se redactan como impacto, los resultados y productos guardan relación con el objetivo general; se hacen descripciones con respecto a la sofisticación del proceso. En cuanto al presupuesto se presentan inconsistencias en el uso de varios rubros los cuales no se ajustan a lo definido en los términos de referencia. Se describe la manera en cómo el proyecto aportará a la competitividad de la empresa, así como una descripción general de los beneficios para los clientes; se presenta una propuesta de sostenibilidad en cuanto al personal, costos y ambiental, aunque en los costos no se cuantifican ni se menciona de manera clara como se gestionaran posterior al proyecto; el proyecto se enfoca en una de las temáticas priorizadas; no se demuestra la vocación exportadora, ni el plan de internacionalización de la misma.
25644	BOGOTA D.C.	4,00	4,00	9,75	10,50	7,00	9,75	14,00	6,00	3,00	0,00	68,00	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio o a mejorar o a desarrollar, no se presenta un planteamiento adecuado, lo cual no permite evidenciar un conocimiento especializado sobre el servicio a desarrollar, por ende, no es muy clara la problemática a solucionar en la propuesta. En términos generales no se logra identificar una estructura clara, adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades y entre las actividades, resultados - componentes y el propósito. No se puede identificar una efectividad de la solución propuesta mediante los resultados esperados y sus indicadores, lo cual impide evidenciar de forma básica la solución o no de la problemática identificada y no se logra identificar de manera clara como la competitividad de la empresa y el sector se verá impactada con la solución propuesta.
25671	BOGOTA D.C.	3,00	3,50	10,50	9,75	6,00	11,25	13,00	8,00	3,00	0,00	68,00	NO VIABLE	Se presenta un conocimiento general por parte del proponente con relación a la industria la situación actual del sector transporte . sí en las problemáticas presentadas son problemáticas de conocimiento general no profundiza en las razones de dichas problemáticas ni en las fallas estructurales que las generan . con la información suministrada no es posible determinar el nivel de sofisticación requerido para el desarrollo del presente proyecto La estructura del proyecto en términos de relación directa entre la problemática y la solución planteada no es lógico . falta un mayor detalle técnico para poder evaluar las condiciones de implementación de la solución en un mercado actual no hay una descripción de las condiciones del mercado por lo tanto es difícil evaluar las posibilidades de implementación y éxito del proyecto .Si viene claridad de los productos finales a desarrollar , los indicadores planteados durante el desarrollo del proyecto no permiten verificar el logro del objetivo propuesto . la verificación del objetivo depende de condiciones sectoriales y no de características particulares de la empresa lo cual dificulta evaluar el éxito del proyecto en condiciones de mercado y operación
25977	BOGOTA D.C.	3,25	3,25	10,50	9,75	6,50	9,75	14,00	6,00	3,00	2,00	68,00	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio a desarrollar, se emplea un lenguaje superficial sobre la tecnología. La propuesta apunta a solucionar una problemática, parcialmente definida, soportada en una corta argumentación cualitativa y cuantitativa, se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. Se presenta una justificación parcial a la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación, se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin, se evidencia cómo la competitividad del sector se ve impactada por la mejora de la eficiencia operacional; sin embargo, la magnitud del impacto es media respecto a los impactos del proyecto
26189	BOGOTA D.C.	4,25	4,00	7,50	11,25	7,00	9,00	13,00	7,00	3,00	2,00	68,00	NO VIABLE	Se observa un conocimiento acerca del servicio o a mejorar o a desarrollar y se presenta un planteamiento adecuado, lo cual permite evidenciar un conocimiento especializado sobre el servicio a desarrollar. En términos generales no se logra identificar una estructura clara, adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades y entre las actividades, resultados - componentes y el propósito. No se puede identificar una efectividad de la solución propuesta mediante los resultados esperados y sus indicadores, lo cual impide evidenciar de forma básica la solución o no de la problemática identificada y no se logra identificar de manera clara como la competitividad de la empresa y el sector se verá impactada con la solución propuesta.
25750	BOGOTA D.C.	3,75	3,50	9,00	8,25	6,50	9,75	15,00	7,00	3,00	2,00	67,75	NO VIABLE	Se hace una descripción general de la problemática, y del grado de innovación que se espera, aunque no se describen componentes técnicos de la misma, ni se compara con soluciones existentes o sustitutos; en cuanto al árbol de problemas y objetivos presentan deficiencias en su análisis, el objetivo general y los específicos presentan deficiencias en su redacción, los resultados del proyecto se confunden con los impactos del mismo. Se muestran impactos y se cuantifican lo que evidencia el aporte a la competitividad de la empresa, aunque no necesariamente del sector. Se presenta una propuesta de sostenibilidad con diferentes frentes, aunque en cuanto a costos estos no se cuantifican ni se puede ver de manera clara como se gestionaran una vez finalice el proyecto. El presupuesto presenta en el rubro de acceso información especializada descripciones que pueden diferir de lo definido en los términos de referencia; el proyecto se enfoca en una de las temáticas priorizadas en la convocatoria y la empresa muestra vocación exportadora.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25548	CUNDINAMARCA	3,50	2,75	6,75	11,25	8,00	10,50	15,00	10,00	0,00	0,00	67,75	NO VIABLE	Los antecedentes relacionados presentan un conocimiento básico acerca de la producción de alimentos funcionales particularmente del segmento de las bebidas, sin embargo, se debe detallar en el marco del proyecto cómo se va a desarrollar el nuevo producto, sus características y cómo se validó para ser elaborado y comercializado, pues a lo largo del documento no se valida sus características. El problema señala que se observa una baja oferta de alimentos funcionales, pues se desconoce el marco legal, teórico, técnico y tecnológico para la formulación, proceso de caracterización y validación de bebidas a base de panela orgánica, a pesar de ello, estas aseveraciones no se encuentran soportadas con estadísticas o documentos que soporten la información allí consignada, así mismo no son claras las brechas tecnológicas a abordar para dar respuesta a la problemática expuesta. El problema y el objetivo general, se enfocan a dar respuesta a una posible demanda de este tipo de productos, sin embargo, no se soporta correctamente cómo se garantizará que el producto con la composición propuesta (ingredientes: panela orgánica, vitamina C y Zinc) sea aceptado por el mercado, pues a pesar de que todas las actividades conducen a las diversas etapas para la obtención del producto no se describen las propiedades propias del producto para considerarlo como funcional, así mismo no se observa cómo se articula el proceso de automatización con el presente desarrollo. El equipo de trabajo se conforma por 8 profesionales, aportándose el perfil de únicamente 3, por lo cual no se identifica la idoneidad del equipo de trabajo para desarrollar el proyecto, su dedicación y su corresponsabilidad con los honorarios propuestos.
25874	BOGOTA D.C.	3,25	3,25	10,50	9,75	6,00	11,25	14,00	7,50	0,00	2,00	67,50	NO VIABLE	La empresa proponente espera desarrollar una familia de sierras para cortar carne con mejoras en alguno de sus componentes o en su proceso de soldadura, usando un lenguaje general que no permite identificar cuáles serán las mejoras específicas de estos equipos para solucionar la problemática planteada, al igual, que un soporte técnico que garantice que pueden desarrollarse este tipo de mejoras. La problemática planteada es que el producto sierra para carne no ha logrado diferenciarse completamente de la competencia, con una inadecuada relación precio/valor agregado y falta de permisos normativos para exportar, lo que ha generado disminuciones en las unidades vendidas (único criterio cuantificado) y dificultad de entrar a nuevos mercados exteriores. A pesar de lo anterior, la propuesta no permite dimensionar como impacta dicha problemática al sector, enfocándose únicamente a las necesidades de la empresa, al igual, el problema está planteado en términos cualitativos en la mayoría de las variables. La propuesta presenta de manera general la forma en que se espera abordar la solución el problema, identificándose tres posibles vías que son un nuevo producto, nuevos procesos y cumplimiento de la normatividad para exportar, pero en ningún caso de aborda de manera particular como se dará respuesta a cada ítem o si solamente se abordará uno de ellos, no se identifica cuáles son los atributos adicionales que lo harán diferente a los productos de la competencia y cómo se mejorará la relación precio/valor agregado, se habla de uso de manufactura 3D, sin ser claro cómo se incorpora al proceso de innovación, no se habla de productos sustitutos, además se debe explicar cómo al mejorar el producto o el proceso se mejora su venta. El presupuesto presenta de manera general los insumos requeridos para el desarrollo de cada una de las actividades propuestas, sin abordar las particularidades del tipo de análisis de laboratorio requeridos y sus cantidades, el tipo de materiales usados en la construcción de los prototipos, en que serán invertidos los recursos solicitados para los procesos de certificación, de igual manera se encuentra en el rubro "Pago Servicios Tecnológicos" la siguiente descripción "Servicios de terceros para la fabricación de dispositivos de producción." sin precisarse en que serán invertidos dichos recursos, al igual sucede con el rubro "Normaliza, Certifica y Registro" con la descripción "Sometimiento a pruebas de laboratorio para certificación internacional a prototipos fabricados y validados de las sierras para carne JAVAR." que no guarda correlación entre el rubro y la descripción.
25795	CUNDINAMARCA	3,25	3,50	9,00	10,50	5,50	10,50	14,00	8,00	3,00	0,00	67,25	NO VIABLE	Se presenta una propuesta que identifica una problemática y una solución, los objetivos (general y específicos) presentan falencias en su estructuración y coherencia. Con la información presentada en el Anexo 5 y en el SIGP no hay forma de evidenciar el nivel de innovación del producto, no se identifican características técnicas del desarrollo. El presupuesto presentado presenta uso del rubro de pago de servicios tecnológicos diferente de lo descrito en los términos de referencia para dicho rubro. El proyecto muestra descripciones cualitativas de la manera en cómo los resultados pueden aportar a mejorar la competitividad de la empresa, aunque no es muy claro el aporte al sector; se presenta una propuesta de sostenibilidad en diferentes aspectos, cuantifica los costos posteriores al proyecto, presenta la sostenibilidad en empleos, aunque no hay claridad en la gestión del conocimiento generado por el proyecto para asimilación de los colaboradores, así como tampoco es clara la gestión posterior al proyecto de los costos que se identificaron y cuantificaron. El proyecto se enfoca en una de las temáticas priorizadas; aunque la empresa no exporta, en el proyecto se puede inferir el plan o estrategia de internacionalización.
25464	BOGOTA D.C.	3,50	3,25	9,00	9,00	6,00	11,25	12,00	8,00	3,00	2,00	67,00	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: La problemática esta soportada en una corta argumentación cuantitativa, en donde no se logra valorar la criticidad y la magnitud del planteamiento del problema, este hecho no permite visualizar en detalle el impacto de la solución, frente las necesidades del sector y el cierre de brecha tecnológicas. Presupuesto: Se presenta presupuesto de costos del proyecto, no obstante se evidencias las siguientes inconsistencias: 1. Se registra seis (6) tipo de personal para el desarrollo del proyecto, mientras que en el presupuesto se contabiliza treinta y cuatro (34) rubros de costo de personal especializado. 2. Se presenta cuatro (4) rubros de gastos administrativos del proyecto, sin especificar la diferencia conceptual entre los mismos, o la justificación en detalle de cada rubro. Resultados e impactos: El proyecto mejora la competitividad de la empresa, no obstante no se especifica las características técnicas e innovadores de la solución, frente a los servicios existentes en el mercado, lo cual no permite validar a profundidad, los beneficios, ventajas y resultados técnicos del servicio, en los clientes potenciales. Valor agregado: El proyecto está enfocado en Big data, analítica de datos e inteligencia artificial y está implícito en un plan de internacionalización de la empresa

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25652	BOGOTA D.C.	3,00	3,00	10,50	9,75	8,00	9,75	13,00	7,00	3,00	0,00	67,00	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio o a mejorar o a desarrollar, no se presenta un planteamiento adecuado, lo cual no permite evidenciar un conocimiento especializado sobre el servicio a desarrollar, por ende, no es muy clara la problemática a solucionar en la propuesta. En términos generales no se logra identificar una estructura clara, adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades y entre las actividades, resultados - componentes y el propósito. No se puede identificar una efectividad de la solución propuesta mediante los resultados esperados y sus indicadores, lo cual impide evidenciar de forma básica la solución o no de la problemática identificada y no se logra identificar de manera clara como la competitividad de la empresa y el sector se verá impactada con la solución propuesta.
25707	TOLIMA	2,00	2,25	11,25	9,00	7,50	10,50	14,00	5,50	3,00	2,00	67,00	NO VIABLE	Los antecedentes se soportan en forma generalizada y básica, sin haber una revisión científica que deslumbrase la problemática. Mencionan un estado del arte donde no hay un contexto de revisión investigativa el cual le dé la solidez al proyecto. Se establece una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos, no obstante, el objetivo de vigilancia no es claro, y no hay una trazabilidad en objetivos al prototipo respecto al material. Con respecto a la conveniencia metodológica, se estructura el cumplimiento de la mayoría de los objetivos, sin embargo, no se evidencia un plan fortalecido para esa matriz de riesgo en algunos aspectos, son muy generalizados, permitiendo así, dejar una inseguridad al momento de corregir alguna circunstancia. Existe una logística operacional para los indicadores, sin embargo no se evidencia un proceso de validez y confiabilidad de los cursos, no se detalla procesos de evaluación de la calidad. Referente al personal o equipo de trabajo, se conoce el perfil y los roles de todos. Se evidencia cuáles serán los entregables e indicadores que permitan corroborar el cumplimiento de las metas, por lo contrario, no se aprecia la calidad ni la magnitud del prototipo al no expresar que materiales o con base a que se van a guiar en la construcción del mismo. En cuanto a la efectividad del entregable, se puede definir un grado básico de efectividad de la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores, esto debido a que perdura la inquietud del prototipo sin una verificación de calidad para su elaboración o no tener establecido un plan de fabricación más explícito.
26368	BOGOTA D.C.	3,25	3,25	10,50	10,50	8,00	9,75	12,00	6,50	3,00	0,00	66,75	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: Se justifica las características del gestor automatizado de crecimiento de marca para pymes y empresas nacientes, no obstante no se evidencia claramente, el impacto sobre el cierre de brechas del sector, de igual modo no se observa a profundidad, los factores innovadores, y el nivel de sofisticación de la propuesta. Presupuesto: Se presenta presupuesto con relación a los costos del proyecto. Sin embargo, no se especificaron, los costos sobre el modelo de almacenamiento de datos (nube), Hosting entre otros, los cuales son necesarios para el desarrollo del proyecto. Resultados e impactos: El proyecto permite mejorar la competitividad de la empresa, pero no es claro el nivel de innovación y sofisticación del proyecto, debido a la corta argumentación técnica del mismo. De igual forma, no se evidencia en detalle los beneficios, ventajas y resultados de la solución tecnológica, frente a las problemáticas de la MIPymes. Valores agregados: el proyecto está enfocado en la temática de Big data, analítica de datos e internet de las cosas y se demuestra que está implícito en un plan de internacionalización de la empresa.
25449	BOGOTA D.C.	3,25	3,25	11,25	5,25	8,50	12,00	15,00	3,00	3,00	2,00	66,50	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio o proceso a mejorar . Se emplea un lenguaje superficial sobre la tecnología. La propuesta se enfoca en una necesidad general, más no específica, evidenciando falta de argumentación cualitativa y cuantitativa que permita focalizar el problema, el proyecto justifica parcialmente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación, características actuales del proceso a intervenir.
25999	BOYACA	3,67	3,67	10,00	10,00	6,33	10,50	16,00	6,33	0,00	0,00	66,50	NO VIABLE	El análisis tecnológico del entorno se aborda de manera general. el planteamiento no es claro sobre la criticidad o magnitud del problema, ni la necesidad y oportunidad que motiva el proyecto pues es netamente cualitativo. El alcance expresado en los objetivos específicos del proyecto no se soporta metodológicamente de forma adecuada, ni evidencia cómo tal metodología permitirá alcanzar los resultados. El proyecto presenta valores cercanos a los precios de mercado en algunos de los recursos del presupuesto, generando un alto grado de incertidumbre con respecto al cierre financiero del proyecto. Se evidencia la cantidad y magnitud de los entregables propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Las fuentes de verificación son apropiadas pero insuficientes. Las mejoras propuestas, se centran en beneficio solamente del proponente del proyecto. Se evidencia un grado bajo de coherencia entre las actividades, como el medio para alcanzar los entregables y los resultados, lo que soporta parcialmente la propuesta de sostenibilidad.
25986	BOGOTA D.C.	3,00	3,00	8,25	10,50	6,00	9,00	13,00	7,50	3,00	2,00	65,25	NO VIABLE	El proyecto muestra como resultado en cuanto a calidad y pertinencia: el proyecto identifica una problemática y define un objetivo general para resolverlo , pero no genera coherencia con los objetivos específicos necesarios para el cumplimiento del objetivo general, en cuanto al presupuesto, no describe las actividades por lo que impide la revisión de la coherencia y la descripción de los rubros las actividades de Servicios de infraestructura en la nube: Amazon y Microsoft Azure no corresponden a pago de servicios tecnológicos, en cuanto a los resultados e impactos , no se puede determinar el grado de efectividad de la solución propuesta a partir de los resultados y los impactos propuestos registran medios de verificación claros, se encuentran en un horizonte a corto plazo (2021) que facilita medición al cierre del proyecto, por lo anterior el proyecto no alcanza su viabilidad.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26384	BOGOTA D.C.	3,00	3,00	9,00	9,75	8,00	10,50	12,00	7,00	3,00	0,00	65,25	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio o a mejorar o a desarrollar, no se presenta un planteamiento adecuado, lo cual no permite evidenciar un conocimiento especializado sobre el servicio a desarrollar, por ende, no es muy clara la problemática a solucionar en la propuesta. En términos generales no se logra identificar una estructura clara, adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades y entre las actividades, resultados - componentes y el propósito. No se puede identificar una efectividad de la solución propuesta mediante los resultados esperados y sus indicadores, lo cual impide evidenciar de forma básica la solución o no de la problemática identificada y no se logra identificar de manera clara como la competitividad de la empresa y el sector se verá impactada con la solución propuesta.
26410	BOGOTA D.C.	3,50	3,50	9,75	10,50	6,00	9,00	12,00	6,00	3,00	2,00	65,25	NO VIABLE	La propuesta claramente demuestra la importancia, pertinencia y validez del proyecto, sin embargo presenta fallas en el planteamiento metodológico, especialmente en la medición real del impacto, para valorar el aporte del mismo a la productividad, competitividad y eficiencia operacional de la empresa, y porque no del sector, duramente golpeado por las condiciones actuales de emergencia sanitaria COVID 19. La propuesta presenta un equipo de trabajo directivo muy sólido, pero falta el detalle del equipo de trabajo operativo para la misma, que es de alto nivel y experiencia, para llevarlo a buen término. Como debilidad, dentro de la metodología de diseño e implementación del Software CMS, no se señala la interacción con los usuarios, requisito fundamental de los diseños actuales de este tipo de productos, para garantizar su funcionalidad y operación.
26460	BOGOTA D.C.	3,00	3,00	9,00	11,25	7,00	9,75	13,00	6,00	3,00	0,00	65,00	NO VIABLE	Después de la revisión realizada al proyecto, se identifica que se va a implementar un servicio por medio de una herramienta virtual que permita facilitar la comunicación de los diferentes actores del negocio de la empresa proponente, pero las justificaciones para implementar dicha herramienta no se consideran suficientes para el desarrollo del proyecto. Se resalta que el proponente recomienda utilizar herramientas tecnológicas, pero a su vez el proceso o necesidades que se van a requerir no tienen el detalle específico para el desarrollo del componente tecnológico. Por lo cual es importante indicar cuales, y con el detalle técnico se van a entregar los resultados del proyecto, adicional a ello se deben validar los rubros del proyecto asociados ya que el costo-beneficio del proyecto no genera un impacto significativo sobre la producción de la empresa, por lo que es algo subjetivo y no hay evidencia en la propuesta que sea un impacto significativo en el proyecto del proponente. Finalmente la propuesta del proyecto no hay indicadores cuantificables que permitan identificar el éxito del proyecto en términos de escalabilidad capacidad, calidad, disponibilidad.
25693	BOGOTA D.C.	3,25	3,75	10,50	10,50	5,00	6,75	15,00	7,00	3,00	0,00	64,75	NO VIABLE	Se resalta el esquema propuesto de automatización y por ende de mejora continua. De igual manera los objetivos tienen coherencia. Como debilidad del proyecto no es claro los entregables de los objetivos planteados, al igual que los indicadores. Solo se evidencia claridad sobre el esquema de capacitación el cual solo es una parte del proyecto. No se sustentan de forma clara los diseños de los nuevos procesos ni las inversiones solicitadas para lograr los resultados.
26446	BOGOTA D.C.	3,00	3,25	9,75	9,00	6,50	9,75	13,00	5,50	3,00	2,00	64,75	NO VIABLE	La presente propuesta se encuentra en una necesidad identificada ya que están perdiendo competitividad en el mercado por falta de ejecución de servicios de remasterización en donde apliquen la inteligencia artificial; sin embargo, toda la argumentación está basada en información datos cualitativos faltando datos y estadísticas que permitan identificar la criticidad de la problemática identificada. Además, presenta falencias en el establecimiento del presupuesto por incoherencias en la duración del producto con respecto a la dedicación del personal, además que el gerente y líder del proyecto cuentan con una remuneración por encima del mercado con relación a tu dedicación en el proyecto. No presentan una propuesta de sostenibilidad clara que permita proyectar el mantenimiento de empleos o de la nueva línea de negocio en el tiempo. No se presenta información relevante sobre los sustitutos y competencia a nivel nacional o internacional.
25989	BOGOTA D.C.	4,50	4,00	9,00	9,00	7,50	7,50	12,00	8,00	3,00	0,00	64,50	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio o a mejorar o a desarrollar, no se presenta un planteamiento adecuado, lo cual no permite evidenciar un conocimiento especializado sobre el servicio a desarrollar, por ende, no es muy clara la problemática a solucionar en la propuesta. En términos generales no se logra identificar una estructura clara, adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades y entre las actividades, resultados - componentes y el propósito. No se puede identificar una efectividad de la solución propuesta mediante los resultados esperados y sus indicadores, lo cual impide evidenciar de forma básica la solución o no de la problemática identificada y no se logra identificar de manera clara como la competitividad de la empresa y el sector se verá impactada con la solución propuesta.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26095	BOGOTA D.C.	2,75	3,50	11,25	9,00	7,00	6,00	15,00	7,00	3,00	0,00	64,50	NO VIABLE	El proyecto no es claro cuál es el problema a resolver, El desarrollo de la metodología MML es imprecisa ya que no ayuda a comprender la dinámica del proceso de automatización que es línea temática por la cual se presentan a la convocatoria, ni de los alcances y objetivos para tal fin; los resultados propuestos no ayudan a entender el desarrollo de la propuesta, el equipo de trabajo es competente. Pero tiene falencias en la forma de estructurar el presupuesto, genera confusión por la forma en que fue colocado el presupuesto y no tiene valores agregados, no es claro como ayuda a cerrar las brechas del sector, su propuesta de sostenibilidad no permite evaluar en el tiempo el sostenimiento del proyecto.
25672	BOGOTA D.C.	5,00	4,75	10,50	9,75	7,50	5,25	15,00	1,50	3,00	2,00	64,25	NO VIABLE	Si bien la empresa tiene gran trayectoria en el desarrollo de su actividad, utiliza una metodología deficiente a través de MML para plasmar el proyecto con vacíos para entender la situación problemática, tendría impacto en la empresa con la sofisticación de su servicio, sin embargo los entregables, resultados, y productos son confuso y no permiten identificar de qué manera se desarrolla la solución, el equipo de trabajo está incompleto no presenta Gerente del proyecto y líder técnico situación que se define en los términos de referencia donde se menciona que como mínimo debe contemplar un gerente y líder técnico para el proyecto, tiene falencias en la forma de estructurar el presupuesto, es incongruente y no permite identificar si los rubros son acordes con los del mercado y su propuesta de sostenibilidad no permite identificar el como este proyecto es sostenible en el tiempo.
26009	BOGOTA D.C.	2,75	2,50	10,50	8,25	7,00	12,75	11,00	7,50	0,00	2,00	64,25	NO VIABLE	No se expresa claridad en las características de los productos a desarrollar y consecuentemente establecer el grado de innovación. Hay cierto grado de coherencia entre el problema y los objetivos expuestos (ver problema central y objetivo general), lo que genera incertidumbre respecto al logro del resultado. Se evidencia calidad y magnitud de los entregables. Las fuentes de verificación de los productos intermedios y totales son apropiadas. No se evidencia planteamiento de indicadores para evaluar el cumplimiento y efectividad. El proyecto de desarrollo de aceites y productos funcionales a partir del aceite de palma se observa muy interesante, sin embargo su enfoque ha sido más investigativo hacia la estructuración de una tecnología, sin conocerse las características de los productos a obtener frente a los existentes en el mercado y consecuentemente determinar su valor agregado para determinar su competitividad.
25662	CUNDINAMARCA	3,00	3,25	9,00	9,00	9,00	9,00	12,00	7,00	3,00	0,00	64,25	NO VIABLE	El proyecto presentado parte de una idea interesante que es la automatización de la identificación de infracciones urbanísticas. No evidencia desarrollo tecnológico adecuado que permita sustentar la propuesta, en particular el etiquetado imágenes para el entrenamiento de algoritmos, la revisión del marco jurídico para la prestación del servicio, la revisión del esquema contractual con entidades territoriales, la sostenibilidad del proyecto una vez terminado el mismo, dado que no se ven capacidad de generar se incorpora a la organización, entre otros. Los perfiles no muestran experiencia en proyectos similares.
26098	BOGOTA D.C.	4,00	3,50	10,50	11,25	3,50	9,75	10,00	6,00	3,00	2,00	63,50	NO VIABLE	El proyecto tiene claro cuál es el problema a resolver, desarrolla metodológicamente el MML para plasmar el proyecto, teniendo poca claridad frente a los efectos del proyecto, tiene impacto en la empresa con su nuevo producto, el equipo de trabajo es competente. Pero tiene falencias en la forma de estructurar el presupuesto, genera confusión por la forma en que fue colocado el presupuesto y no tiene valores agregado, la identificación de la problemática se identifica de manera apropiada, así como los productos y resultados esperados.
25803	BOGOTA D.C.	2,25	3,00	9,75	10,50	7,00	9,75	12,00	6,00	3,00	0,00	63,25	NO VIABLE	La propuesta no presenta un análisis del entorno tecnológico que permita definir el grado de innovación y/o sofisticación del producto. No es clara la relación lógica entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, induciendo a confusión o denotando falta de claridad ya sea en el lenguaje o en el objeto versus la problemática. Equipo de trabajo: se evidencia una adecuada selección del personal (en cantidad y experticia); igualmente está claro el rol y las responsabilidades de cada uno de ellos. La MML permite evidenciar una estructura adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades (lógica horizontal); actividades, resultados - componentes y el propósito (lógica vertical). Se evidencia medianamente la calidad y la magnitud de los entregables o resultados propuestos que permiten alcanzar el propósito y el fin. No se puede determinar el grado de efectividad de la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores porque no se puede establecer si solucionan la problemática que generó el proyecto.
25824	BOGOTA D.C.	2,75	3,50	9,75	9,75	5,50	10,50	14,00	7,50	0,00	0,00	63,25	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: La propuesta muestra de manera breve un análisis del entorno tecnológico que permite identificar el grado de innovación del producto a desarrollar. Sin embargo, hay poca profundidad de la información presentada relacionada con las características técnicas del producto final que se requiere desarrollar para que sea útil como materia prima para las Juntas Sísmicas Impermeables (JSI) de alta calidad, el cual es el mercado objetivo. Falta argumentación cuantitativa que permita establecer el impacto o grado de afectación que tiene el desarrollo del producto a partir de los residuos de espuma flexible de poliuretano. El equipo de trabajo es genérico y no demuestra la experticia para el desarrollo de las actividades relacionadas con la formulación de la espuma de poliuretano viscoelástica y con la estandarización del material para usarlo en la fabricación de JSI, lo cual conduce a un riesgo medio en la ejecución del proyecto. Presupuesto: La estructura del presupuesto no es pertinente con respecto a los resultados esperados. Los rubros asignados están parcialmente detallados. También se evidencia desproporción de los recursos asignados a los costos de personal (solo el 13,5% de los recursos totales del proyecto están asignados a personal con actividades técnicas de formulación, caracterización y estandarización de las espumas viscoelásticas de poliuretano y las JSI). Además, no está claro el uso específico de los rubros asignados a la consecución del resultado R05. Resultados e impacto: Las fuentes de verificación propuestas para los resultados R01, R02 y R04 son insuficientes, por lo que existe un riesgo de que la espuma de poliuretano viscoelástica desarrollada no cumpla con los requerimientos para producir JSI de excelente calidad. No se argumenta de manera profunda cómo las características del producto desarrollado pueden generar una ventaja competitiva de acuerdo con sus especificaciones técnicas en comparación con los productos sustitutos disponibles en el mercado. Valores agregados: El proyecto no está enmarcado en las temáticas de los términos de referencia de acuerdo con el Anexo 1. La empresa no demuestra vocación exportadora.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25470	BOGOTA D.C.	3,25	3,25	9,75	10,50	7,00	5,25	14,00	7,00	3,00	0,00	63,00	NO VIABLE	El proyecto se observa un conocimiento muy básico acerca del producto/servicio y del proceso a desarrollar. no presenta un análisis del entorno tecnológico que permita definir el grado de innovación y/o sofisticación del producto o proceso a desarrollar que muestran claramente su sofisticación frente a otras aplicaciones existentes en el mercado evidenciando falta de argumentación cualitativa y cuantitativa que permita focalizar el problema, no es claro sobre la criticidad y magnitud del problema, necesidad u oportunidad que motiva el proyecto. El personal propuesto es suficiente en cantidad (líder técnico, gerente del proyecto y profesionales); sin embargo, no lo son con el rol de cada uno de ellos en la ejecución responsabilidades del proyecto.
25766	BOGOTA D.C.	3,75	4,50	8,25	10,50	5,50	8,25	12,00	7,00	3,00	0,00	62,75	NO VIABLE	El proyecto tiene por objeto la construcción de un sistema de inventario y control cronológico de obra, plantea un problema particular de la empresa y define unos objetivos para dar solución a su problemática. Al verificar los productos y su coherencia con el cumplimiento de los objetivos, se evidencia poca claridad en los entregables, por consiguiente el producto no está plenamente identificado y esto se convierte en un riesgo para el desarrollo del proyecto. Con relación a las temáticas priorizadas, la empresa sugiere la aplicación de Big Data, sin embargo, no se aprecia desde la perspectiva técnica cómo la temática seleccionada aportará a la solución del proyecto
25740	BOGOTA D.C.	2,75	2,75	5,25	10,50	5,50	11,25	14,00	7,00	3,00	0,00	62,00	NO VIABLE	El proyecto plantea una solución basada en el uso de tecnología que puede contribuir al cierre de brechas en el segmento de restaurantes en Bogotá, sin embargo la formulación del proyecto presenta serias falencias en cuanto a su estructura y descripción, lo que demuestra un desconocimiento del sector al que apunta la solución propuesta; así mismo, indica la inexistencia de sustitutos en el mercado, sin embargo los software o herramientas tecnológicas para reservas tanto en hoteles como en restaurantes existen desde mucho antes de la Pandemia. No se hace uso de datos o cifras que demuestren porqué identificaron el problema descrito, tampoco se describen argumentos cuantitativos que permitan medir con mayor claridad y objetividad el impacto del proyecto en el corto plazo.
25866	BOGOTA D.C.	4,25	3,75	10,50	9,75	7,50	11,25	12,00	2,50	0,00	0,00	61,50	NO VIABLE	<p>No se evidencia el cierre de brechas tecnológicas, dado que no es posible determinar si los entregables pueden resolver el problema planteado. No hay mención alguna sobre los riesgos que puedan tener por inducción magnética o intensidad de campo los usuarios del producto, tampoco se menciona si este es capaz de cumplir con las regulaciones actuales.</p> <p>No hay coherencia evidente entre la problemática, la solución planteada y los objetivos del proyecto. El objetivo tres pretende determinar costos y viabilidad del proyecto como tal, lo que pone en serias dudas la posibilidad de éxito de la solución planteada para resolver el problema. No es posible evidenciar cierre de brechas tecnológicas. El objetivo tres introduce la duda sobre la viabilidad presupuestal del proyecto, no se puede determinar por lo tanto si se incrementarán los niveles de competitividad de la empresa y si las características de este producto o servicio puedan aportar valor agregado a la organización.</p> <p>No se evidencia el nivel que pueda tener la empresa actualmente con respecto al sector y a otras empresas en este campo particular. El presupuesto presentado presenta incoherencia con respecto al objetivo específico tres (3), se presenta un costo probable de desarrollo de prototipo, pero este objetivo claramente indica que se pretende determinar los costos asociados al producto y la viabilidad de producción futura del producto final. Los entregables no son coherentes respecto de sus indicadores y metas, y tiene poca relación con los objetivos. No hay evidencia de que los entregables den solución a la problemática planteada.</p> <p>La competitividad de la organización evidentemente será mejorada con este nuevo producto, pero el mismo proponente ha puesto en dudas su viabilidad presupuestal y económica, convirtiendo estas dos últimas en objetivo específico.</p> <p>No hay evidencia de que el proyecto sea sostenible, la solución que se propone no reúne argumentos coherentes, no se evidencia mejora en la competitividad y se hace complejo verificar que introduzca mejoras en la productividad de la empresa, de acuerdo con la redacción inadecuada del plan descrito en el proyecto. El proyecto no está debidamente enmarcado en las temáticas priorizadas. No hay evidencia de vocación exportadora en la empresa.</p>
25899	BOGOTA D.C.	2,75	2,75	9,00	9,00	5,50	9,00	13,00	5,50	3,00	2,00	61,50	NO VIABLE	Se identifica una oportunidad, se contextualiza desde el servicio de consultoría, se plantea un problema central y un objetivo general que puede o no guardar relación entre ellos, los objetivos (general y específicos) presentan debilidades en su redacción y estructura; en cuanto a la innovación se describen algunas generalidades de las funcionalidades de la plataforma, pero no se describen características técnicas del mismo, se muestra como el desarrollo aporta a la competitividad de la empresa, aunque no hay claridad al aporte del sector. Los resultados presentan debilidades en su redacción, algunos productos aportan al cumplimiento del objetivo, aunque no necesariamente al problema central identificado. Se presenta una propuesta de sostenibilidad sin actividades de gestión clara hacia el conocimiento generado y los costos posteriores al proyecto. El proyecto se enfoca en una de las temáticas priorizadas y la empresa demuestra vocación exportadora.
25545	BOGOTA D.C.	3,00	2,50	6,75	8,25	6,50	12,75	10,00	6,50	3,00	2,00	61,25	NO VIABLE	El proponente hace un abordaje general de la herramienta con la que presta sus servicios, sin aportar argumentos que permitan determinar su grado de innovación versus las herramientas disponibles en el mercado. El proponente no describe claramente cuáles son los beneficios o valor agregado de la sofisticación, más allá de los expresados en los impactos los cuales se centran solamente en mejorar la capacidad de respuesta o procesamiento de la plataforma (sofisticación de proceso), clientes (asociado a las actividades de mercadeo) y empleos. Los resultados e impactos permiten determinar el cumplimiento de los objetivos y el cierre de las brechas expresadas en el anexo 5, a excepción de las actividades de mercadeo propuestas, que no son financiables ni aceptadas para esta convocatoria. Los objetivos planteados en la plataforma SIGP no se relación adecuadamente con los resultados e impactos registrados por el proponente.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25780	BOGOTA D.C.	2,50	3,00	9,75	8,25	8,50	8,25	12,00	6,00	3,00	0,00	61,25	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio o a mejorar o a desarrollar, no se presenta un planteamiento adecuado, lo cual no permite evidenciar un conocimiento especializado sobre el servicio a desarrollar, por ende, no es muy clara la problemática a solucionar en la propuesta. En términos generales no se logra identificar una estructura clara, adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades y entre las actividades, resultados - componentes y el propósito. No se puede identificar una efectividad de la solución propuesta mediante los resultados esperados y sus indicadores, lo cual impide evidenciar de forma básica la solución o no de la problemática identificada y no se logra identificar de manera clara como la competitividad de la empresa y el sector se verá impactada con la solución propuesta.
25906	BOGOTA D.C.	3,75	3,00	9,75	9,75	5,00	9,00	14,00	6,50	0,00	0,00	60,75	NO VIABLE	El desarrollo de un modelo de producción para una nueva clase de cliente es un objetivo específico básico y no general para un problema del orden financiero, derivado de saturación de la demanda de los productos que habitualmente vende la Compañía. Desde ese punto de vista la coherencia entre problema, objetivos, actividades, etc. no se da de manera lógica y adecuada. Los entregables propuestos son muy amplios y los indicadores no detallan su alcance cuando hay variables importantes que son determinantes en el propósito. Estos aspectos expuestos no permiten el alcance la viabilidad esperada de la propuesta.
25863	BOGOTA D.C.	3,25	3,25	9,00	9,00	6,50	9,75	13,00	3,50	3,00	0,00	60,25	NO VIABLE	Presenta un análisis del entorno tecnológico tal que permite observar el grado de innovación y/o sofisticación del servicio a desarrollar; no obstante, dicho análisis presenta ciertos vacíos respecto a las propuestas existentes en el mercado como BIM. El proyecto presenta valores o recursos cercanos los precios de mercado en algunos de los recursos del presupuesto, generando un alto grado de incertidumbre con respecto al cierre financiero del proyecto. La propuesta en los indicadores planteados no permite evaluar de forma adecuada el cumplimiento y el avance del entregable o resultado propuesto teniendo en cuenta que no se detalla si el resultado será expresado en impacto ambiental, en costos, en tiempos, en porcentaje de innovación en procesos constructivos o innovación en materiales, así mismo no se evidencia la diferencia tácita entre la propuesta y los servicios similares existentes como el BIM. Se evidencia un grado bajo de coherencia entre las actividades, como el medio para alcanzar los entregables y los resultados, lo que soporta parcialmente la propuesta de sostenibilidad.
25500	BOGOTA D.C.	2,75	3,00	8,25	7,50	6,00	10,50	13,00	6,00	3,00	0,00	60,00	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico de los antecedentes. El lenguaje técnico es poco profundo con relación al desarrollo de la tecnología. La propuesta se hace forma general, no se denota un análisis cuantitativo que permita focalizar el problema. Se denota una relación entre problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. No justifica adecuadamente la solución tecnológica, No se evidencia la calidad ni la magnitud de los entregables que permitan alcanzar el propósito y el fin, No se encuentra claramente definida la mejora de la competitividad; igualmente, no se relaciona claramente la mejora de la productividad.
26553	BOGOTA D.C.	2,25	3,25	6,75	9,00	4,00	9,75	14,00	8,00	3,00	0,00	60,00	NO VIABLE	Tiene errores en los antecedentes del proyecto, en el planteamiento del problema, en los objetivos específicos falta el objetivo de transferencia SENA, deficiencias en la justificación del problema, en su planteamiento cualitativo y cuantitativo, hay graves problema en la construcción del presupuesto así como su racionalidad. errores en la conformación de los entregables e indicadores y en la argumentación de la competitividad y la sostenibilidad. he asume mejora en la competitividad la cual no se encuentra claramente definida ni tampoco se encuentra un análisis de eficiencia operacional a partir de los impactos que se espera. la mejora solamente beneficia proponente del proyecto , en cuanto rentabilidad , destruyendo puestos de trabajo , al no contratar vendedores. la sofisticación debe ser argumentada del análisis de valor agregado y reestructuración de procesos , con soporte en la revisión de lo disponible del sector en el mercado. El impacto generado sobre la generación de nuevos empleos está atada al desarrollo del proyecto , lo cual debe ser validado pues se espera que después del desarrollo del proyecto se generen nuevos puestos de trabajo lo cual no es claro la propuesta presentada . esos afirmado que el impacto dos donde se postulan número de empleos generados posterior a la implementación del proyecto con 8 puestos nuevos no se tienen en cuenta los puestos destruidos por la no empleabilidad de los vendedores . el impacto núm3 no se puede deducir de los planteamientos estructurados anteriormente , es un supuesto cualitativo que requiere soporte cuantitativo , muy similar el impacto número 4.
26156	BOGOTA D.C.	2,75	2,75	10,50	9,00	8,00	8,25	13,00	5,50	0,00	0,00	59,75	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio o a mejorar o a desarrollar, no se presenta un planteamiento adecuado, lo cual no permite evidenciar un conocimiento especializado sobre el servicio a desarrollar, por ende, no es muy clara la problemática a solucionar en la propuesta. En términos generales no se logra identificar una estructura clara, adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades y entre las actividades, resultados - componentes y el propósito. No se puede identificar una efectividad de la solución propuesta mediante los resultados esperados y sus indicadores, lo cual impide evidenciar de forma básica la solución o no de la problemática identificada y no se logra identificar de manera clara como la competitividad de la empresa y el sector se verá impactada con la solución propuesta.
26535	BOGOTA D.C.	2,75	3,00	8,25	6,75	6,50	9,00	15,00	5,00	3,00	0,00	59,25	NO VIABLE	Se referencian de manera general en el proyecto una serie de elementos y condiciones a nivel empresarial que llevan a establecer para el proponente la necesidad de construir un documento denominado "Guía de fundamentos para la gestión de conocimiento". Sin embargo no es clara esta relación como intervención con el desarrollo del objeto social del proponente asociado específicamente a la existencia de un producto actual o servicio, para el que la guía como medio, logre concretar el mejoramiento o innovación de un producto ya existente al servicio del mercado. Aunque los rubros asociados a la estimación del presupuesto son los definidos como Cofinanciables y posibles de aportar como contrapartida, no es claro a qué tipo de recurso se está haciendo referencia en la inclusión de recursos en el rubro de Servicios tecnológicos. De lo anterior no hay elementos que permitan validar a que corresponden los \$183 millones aproximados que se configuran en el mencionado de tal manera que sea posible establecer si responden a una medida razonable frente al mercado. No es posible establecer como se logran medir los impactos planteados (incremento de la confianza en compartir conocimiento, incremento de la creación de cultura organizacional, incremento de recompensas en el compartir conocimiento e incremento de iniciativas de analítica de negocios).

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26191	TOLIMA	2,50	3,25	9,75	6,75	7,50	8,25	11,00	7,00	3,00	0,00	59,00	NO VIABLE	Se presenta un proyecto basado en un problema de alta relevancia y de interés para la empresa y para la comunidad en general pues busca una adecuada consulta no presencial, aspecto fundamental para disminuir los riesgos de contagios tanto de pacientes como de profesionales de la salud. Los datos que soportan el problema son principalmente cualitativos lo que no permite confirmar la magnitud y criticidad del mismo. El detalle de la solución propuesta no es suficiente para entender cómo será el producto final, como será utilizado, no se evidencia cómo el usuario final (paciente) hace parte del proceso que permita asegurar el propósito del proyecto.
25533	BOGOTA D.C.	3,00	3,00	9,00	8,25	6,50	8,25	12,00	5,50	3,00	0,00	58,50	NO VIABLE	La propuesta tiene un bajo argumento cualitativo y cuantitativo y un desconocimiento muy básico de la metodología a implementar que no permiten evidenciar el grado de innovación a lograr. Aun cuando se describen las funcionalidades que tendrán el equipo a desarrollar esto no se evidencia en los resultados, indicadores y fuentes de verificación definidas. La propuesta representaría una ventaja competitiva de la empresa en el sector y podría ampliar su oferta, no obstante no es clara la definición de los impactos a nivel de la línea base. El personal incluido es suficiente en cantidad, no obstante solo están definidos los perfiles del coordinador del proyecto y los líderes (en estos no está claro la responsabilidad dentro del proyecto) pero no del resto de personal lo que no permite conocer la idoneidad en las funciones a desarrollar. El presupuesto presenta cierta coherencia en relación a los productos a desarrollar y es congruente con la tecnología a implementar y el número de pruebas que se ejecutarán (30 vehículos). La sostenibilidad se argumenta con un estudio básico del mercado sobre una posible demanda del producto una vez desarrollado. El personal involucrado en el proyecto tiene apropiación del proyecto porque está involucrado desde su concepción, se prevén un aumento en las contrataciones y unas mejoras a nivel operativo.
25963	META	3,25	3,50	9,00	7,50	6,50	9,00	10,00	4,50	3,00	2,00	58,25	NO VIABLE	No se define con claridad la situación de la empresa en el sector y parcialmente el nivel de mejora en competitividad a través de la propuesta; Justifica amplia y adecuadamente la solución propuesta para el agricultor pero requiere más detalle de lo que se espera de ella. Presenta Los impactos de cara al agricultor y el comercializador pero no se detalla las actividades concretas para alcanzarlos con el desarrollo propuesto. La estructura del presupuesto es coherente respecto del alcance y resultados esperados. Puede apreciarse la razonabilidad de los costos y la asociación de los rubros al producto objetivo, sin embargo se requiere más detalle del ítem. de pago de servicios tecnológicos. El proyecto no evidencia para el proponente el grado de competitividad por la calidad del producto que se pretende alcanzar. No se observan impactos de cara al proponente.
26163	BOGOTA D.C.	3,00	3,25	9,00	7,50	6,50	8,25	12,00	5,50	3,00	0,00	58,00	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del producto o proceso a mejorar o desarrollar. Se emplea un lenguaje poco técnico o superficial sobre la tecnología (Internet). El análisis tecnológico del entorno se aborda de manera general, más no permite definir con claridad el grado de innovación y/o sofisticación del producto o proceso a desarrollar que no tiene el secado de café.), presenta ambigüedad en la propuesta, no se identifica como se relaciona la tecnología a implantar con el producto final. El proyecto no justifica adecuadamente la solución tecnológica que cierra la brecha, así como tampoco, es claro el valor agregado del proceso, producto o servicio que se espera intervenir, en función del nivel de innovación. La propuesta evidencia un grado bajo de coherencia entre las actividades, como el medio para alcanzar los entregables y los resultados, lo que soporta parcialmente la propuesta de sostenibilidad.
26480	META	3,00	2,25	9,75	10,50	5,00	9,00	12,00	6,50	0,00	0,00	58,00	NO VIABLE	La propuesta apunta a solucionar una problemática existente en la empresa y concretar las oportunidades de mercado en el contexto nacional; sin embargo, esto se soporta en una corta argumentación cualitativa y no se presentan datos cuantitativos o magnitudes que permitan establecer la dimensión del problema descrito. Por lo tanto, no es posible determinar el nivel de oportunidad para la empresa y el mercado de la sofisticación del servicio y si dicha sofisticación satisface las necesidades reales del sector o del mercado, las cuales no están descritas con cifras dentro del proyecto. El proyecto justifica parcialmente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, dado que no se presentan datos o referencias que justifiquen la sofisticación del servicio. Respecto a las características del servicio se definen los componentes del desarrollo, pero no cómo se integrará la tecnología propuesta con este. En cuanto a los servicios sustitutos se presentan diferentes competidores internacionales, más no nacionales, al igual que es claro si el servicio que se busca sofisticar compite en el mismo segmento de estas plataformas internacionales.
26311	BOGOTA D.C.	3,25	2,25	9,00	8,25	5,50	9,00	12,00	5,50	3,00	0,00	57,75	NO VIABLE	No se evidencia un plan consolidado a la estrategia de elaboración y de implementación; no se logra determinar el valor diferenciador con respecto a propuesta ya establecidas en el mercado, sin embargo, es incipiente en sus antecedentes, factor monetario en una equitativa distribución y una verificación de la calidad del producto. En la propuesta se muestra una relación adecuada entre el problema planteado y los objetivos propuestos. Sin embargo, la ejecución del proyecto está programada para una duración de 8 meses, y de acuerdo con la cantidad de actividades relacionadas en la propuesta, se genera una cierta incertidumbre en que el tiempo de planeación no sea suficiente. El presupuesto se estructura de forma coherente con respecto a los resultados esperados. Sin embargo, la descripción de algunos rubros asociados con Costo Personal Técnico Especializado es muy general. En la propuesta se evidencia que la competitividad de la empresa sería mejorada con la implementación de una nueva línea de producción de viguetas pretensadas y bovedillas de concreto. La propuesta evidencia una estrategia básica que soporta la sostenibilidad organizacional, operacional y ambiental una vez se desarrolle el proyecto.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26422	CUNDINAMARCA	3,25	3,50	4,50	9,75	6,00	8,25	12,00	7,50	3,00	0,00	57,75	NO VIABLE	Se presenta un producto único en el mercado que podría ayudar a los usuarios de transporte eléctrico (enfocados en scooter), no obstante la argumentación es básica y no tiene un soporte cuantitativo amplio. La MML presenta fallas a nivel de indicadores, fuentes de verificación y resultados ya que todos los productos y recursos fueron cargados al R01 y las fuentes de verificación no son suficientes para verificar su cumplimiento. EL personal incluido fue definido según el rol y responsabilidad pero algunos como el líder scrum master demuestra experiencia suficiente pero no enfocada en el liderazgo de grupo con este enfoque. EL presupuesto es acorde al tipo de tecnología a desarrollar y sus valores están cercanos al mercado. La empresa plantea una sostenibilidad a nivel del personal y financiera con recursos propios ya que por lo descrito en el proyecto la demanda del producto es poca considerando el número de unidades de transporte y carga que existen en el país, la sostenibilidad de mayor valor presentada es la ambiental porque apoya el cambio a energías no contaminantes en el transporte.
25737	BOYACA	2,75	3,50	9,75	9,00	7,00	6,00	11,00	5,50	3,00	0,00	57,50	NO VIABLE	El proyecto se observa un conocimiento muy básico acerca del producto/servicio y del proceso a desarrollar. no presenta un análisis del entorno tecnológico que permita definir el grado de innovación y/o sofisticación del producto o proceso a desarrollar que muestran claramente su sofisticación frente a otras aplicaciones existentes en el mercado evidenciando falta de argumentación cualitativa y cuantitativa que permita focalizar el problema, no es claro sobre la criticidad y magnitud del problema, necesidad u oportunidad que motiva el proyecto. El personal propuesto es suficiente en cantidad (líder técnico, gerente del proyecto y profesionales); sin embargo, no lo son con el rol de cada uno de ellos en la ejecución responsabilidades del proyecto las actividades de cada uno a las necesidades del proyecto y sus entregables.
25827	HUILA	3,00	3,00	9,75	10,50	5,50	6,00	13,00	3,50	3,00	0,00	57,25	NO VIABLE	El proyecto no es descrito con lenguaje técnico suficiente que permita comprender el alcance verdadero de la solución planteada, hay poca sofisticación desde el punto de vista técnico según lo descrito. No hay mención adecuada de soluciones similares en el sector ni del alcance de esta respecto a lo existente, las menciones son superficiales y poco acertadas. La solución propuesta no tiene un enfoque adecuado según lo expresado en solucionar una brecha del sector, existe poca argumentación cualitativa que permita evidenciar el cumplimiento del alcance propuesto. Existe poca coherencia entre los objetivos propuestos, y las metas e indicadores de cada resultado y producto esperado. Los objetivos específicos planteados son muy similares y no logran diferenciarse de manera adecuada y están muy poco relacionados con las metas, por tal razón el proyecto cuenta con poco soporte metodológico y con una inadecuada estructura lógica. No es posible corroborar el cumplimiento de los objetivos de acuerdo con lo propuesto metodológicamente. El alcanzar los resultados y cumplir con los indicadores y las metas no es evidenciable, no hay coherencia entre estos y los objetivos. Se perciben inconsistencias que hacen difícil el cumplimiento de las metas y los objetivos propuestos y por lo tanto limitan el alcance del proyecto. El presupuesto y los rubros financiados no están en concordancia con la solución y los objetivos planteados. Los entregables no logran demostrar el cumplimiento de los objetivos y las metas propuestas, esto logra evidenciarse luego de un análisis de los rubros financiados en el proyecto. El proyecto no logra evidenciar incremento de la competitividad en la empresa dado que no es posible corroborar el cumplimiento de las metas, indicadores y objetivos propuestos. La organización no da muestras de experiencia en exportaciones.
25441	BOYACA	2,75	2,00	7,50	5,25	10,00	6,00	16,00	4,50	3,00	0,00	57,00	NO VIABLE	La propuesta no presenta antecedentes claros para su formulación, los objetivos planteados no están bien formulados y se parte de un problema que no es claro y por lo tanto se genera incertidumbre respecto a lo que se espera solucionar. No se puede determinar el grado de efectividad de la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores porque no se puede establecer si solucionan la problemática que generó el proyecto. Las fuentes de verificación no son claras y por lo tanto es insuficiente el planteamiento del proponente.
25474	BOGOTA D.C.	2,50	2,50	8,25	7,50	5,00	9,00	13,00	6,00	3,00	0,00	56,75	NO VIABLE	Se presenta un análisis de problema muy general, el árbol de problema y objetivos no necesariamente guardan relación y coherencia entre ellos, se presentan debilidades en la redacción de los objetivos general y específicos, así como en los resultados e indicadores. No se describe de manera clara y detallada el nivel de innovación, no se describen las características técnicas del producto esperado. El presupuesto presenta debilidades en a la descripción de rubros, no se define el perfil mínimo de todo el personal del proyecto. Se mencionan de manera general la manera en que el proyecto aporta a los niveles de competitividad de la empresa, aunque no se evidencia con claridad esto para el sector. Se presenta en una propuesta de sostenibilidad acciones en cuanto al conocimiento y la asimilación de parte del personal, en cuanto los costos no se cuantifican ni se muestra con claridad como se gestionarán posterior al proyecto. El proyecto se enfoca en una de las temáticas relacionadas. La empresa no demuestra vocación exportadora, ni se evidencia el plan de internacionalización de la misma.
25698	BOGOTA D.C.	2,00	2,50	6,75	7,50	5,00	12,00	11,00	6,50	3,00	0,00	56,25	NO VIABLE	Después de realizada la evaluación, se encontró en el planteamiento del proyecto con respecto a la calidad y pertinencia, el proyecto define una problemática de manera general que muestra coherencia con el objetivo general del proyecto, pero los objetivos específicos no necesariamente conllevan al cumplimiento del objetivo general. El presupuesto fue desarrollado acorde a las actividades planteadas, sin embargo, en la descripción de gastos de patentamiento, se realiza la aclaración que a la fecha en Colombia el software no es patentado. En cuanto a los resultados se detalla claramente la calidad de los entregables o resultados propuestos, sin embargo, los indicadores no precisamente llevan a la medición del cumplimiento de sus resultados. Se mencionan las mejoras realizadas sin embargo no es clara la metodología a utilizar para alcanzar los objetivos del proyecto y resolver la problemática identificada. Por lo anterior el resultado de la evaluación permite evidenciar la no viabilidad del proyecto.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25647	BOGOTA D.C.	4,00	3,00	8,25	6,00	6,00	8,25	11,00	6,50	3,00	0,00	56,00	NO VIABLE	El proyecto plantea la creación de una plataforma virtual para incrementar competencias en el área de programación y tecnología, no es evidente en el proyecto cómo la incorporación de tecnologías de AR, VR y videojuegos aportarán a este logro. Los objetivos específicos del proyecto son genéricos y aplican para cualquier proyecto que use las tecnologías propuestas o cualquier otra tecnología, este hallazgo no permite establecer la relación entre los productos y los objetivos propuestos.
26448	BOGOTA D.C.	2,50	3,00	6,75	6,75	5,50	8,25	11,00	7,50	3,00	0,00	54,25	NO VIABLE	El proponente hace un abordaje de la necesidad de formación del personal asociado a actividades de seguridad privada, asociado a los requisitos por la Supervigilancia, dentro de los PEI, sin embargo, en el registro de existencia y representación, el objeto social no incluye actividades de entrenamiento ni mucho menos de acreditación de personal. En cuanto a brindar una solución tecnológica para educación virtual, el proponente emplea un lenguaje técnico muy superficial sin hacer una descripción de las tecnologías disponibles y la que emplearían para el proyecto, por tanto, tampoco es claro el grado de innovación y sofisticación, pues se podría considerar como bajo teniendo en cuenta que existen muchas herramientas disponibles en el mercado, por tanto no denota un desarrollo, sino simples personalizaciones de las mismas, más esto tampoco se detalla en el proyecto haciendo que el alcance de este no sea claro. El presupuesto se presenta asociado únicamente al resultado R14 – producto P01, sin hacer un detalla de los recursos necesarios para los demás resultados y sus productos, con rubros duplicados con valores elevados, superiores a los precios de mercado, el rubro de gastos de administración y su descripción es “AIU” por un valor que supera el 10% de lo permitido para este rubro según la convocatoria en su numeral 4.2.1 RUBROS FINANCIABLES, entre otros detalles presupuestales. No se puede determinar el grado de efectividad de la solución propuesta a partir de los resultados presentados y sus indicadores, porque estos no permiten establecer como se llegará a la solución tecnológica que cerrará la brecha o el problema por medio de la innovación y la sofisticación de producto/servicio.
25394	BOGOTA D.C.	1,50	0,75	6,75	8,25	8,50	6,00	11,00	6,00	3,00	2,00	53,75	NO VIABLE	No existe una relación lógica entre el problema y el planteamiento del objetivo general registrado en el anexo 5 y el SIGP; el objetivo general del proyecto registrado se planteó como “Asistencia de público a restaurantes, museos y galerías de arte”, lo cual es contradictorio con los productos intermedios y finales registrados los cuales apuntan al “Diseño y Desarrollo de la aplicación móvil”. Las fuentes de verificación, los indicadores y la meta no son lo suficientemente claros y resultan insuficientes para validar los resultados propuestos, ejemplo el resultado R03 Reducción de costos para los establecimientos el indicador fue planteado como “Reporte mensual de los establecimientos” no indica el reporte sobre qué factor está hecho el reporte, la fuente de verificación “ los establecimientos” no define un entregable verificable y qué se va verificar del establecimiento y la meta “Que los establecimientos puedan ahorrar el personal que usan para gestionar reservas y reubiquen este personal en otras posiciones” no guarda relación con los productos P01- Análisis de datos obtenidos de la plataforma, P02 Sección de consulta para los establecimientos del comportamiento de sus reservas. Frecuencias, horas, preferencias y P03. Pondremos en funcionamiento el sistema de reservas en 100 restaurantes a la vez. De este modo podremos llegar al objetivo de número de reservas.
25643	BOGOTA D.C.	2,75	2,00	7,50	8,25	5,50	5,25	12,00	7,50	3,00	0,00	53,75	NO VIABLE	Las principales debilidades encontradas en el proyecto radican en que: i) el planteamiento del problema es poco claro al igual que las características del producto o desarrollo tecnológico ii) los rubros definidos para el desarrollo del proyecto son ambiguos lo que impide una evaluación objetiva iii) los objetivos específicos no se encuentran debidamente alineados, lo que podría generar inconvenientes en la ejecución del proyecto y cumplimiento de los entregables. Así mismo cuenta con fortalezas dentro de las que vale la pena mencionar: i) la sostenibilidad propuesta de los empleos generados, la alineación con políticas de sostenibilidad ambiental y su enfoque en transformación tecnológica.
25607	CUNDINAMARCA	3,00	2,00	7,50	6,75	3,50	7,50	14,00	6,50	3,00	0,00	53,75	NO VIABLE	No hay referencia del entorno tecnológico que ayude a dar claridad sobre el grado de innovación, diferenciación en el mercado, la problemática no es clara, se hace una descripción del estado, una breve historia del nacimiento de la organización pero no se define el problema que desea abordar por lo que este planteamiento no ayuda a establecer si la solución propuesta va o no a resolver algún problema y generando una desconexión con los objetivos planteados; el personal es insuficiente y en lo general la experiencia no es específica en soluciones similares para el desarrollo; las brechas tecnológicas no se definen con claridad así como el impacto a los clientes finales, en el presupuesto se definen unas actividades asociados con la adecuación de infraestructura en la cual se usa presupuesto financiable del 100% y según los TDR este rubro solo es financiable “UNICAMENTE” con recursos de contrapartida; es difícil determinar el grado de efectividad de la solución con los entregables y los indicadores propuestos así como su calidad, son insuficientes y no están conectados de manera adecuada.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25998	BOGOTA D.C.	2,00	2,00	7,50	8,25	4,50	6,75	14,00	5,50	3,00	0,00	53,50	NO VIABLE	Los antecedentes del proyecto señalan la importancia del uso de tecnologías de la información en empresas de alimentos, indicándose que se presenta un rezago significativo en este sector para lograr una adecuada incorporación de dichas tecnologías y lograr una adecuada automatización de los procesos de la empresa, así como el cumplimiento normativo del sistema de gestión de calidad, a pesar de la información expuesta, no se encuentra puntualmente los atributos de las soluciones tecnológicas que permitan integrar las diversas áreas de la empresa (que no se mencionan en el proyecto), así como el proceso de automatización y el cumplimiento del sistema de gestión de calidad, así las cosas, al finalizar el proyecto no se comprende el alcance del software y su integración con la automatización de la planta. La problemática expuesta se basa en la falta de articulación entre las áreas, diversos registros de información se llevan de manera manual, procesos de gestión de calidad implementados parcialmente, principalmente, datos que no se encuentran soportados en cifras o un análisis detallado que lleve a determinar el grado de avance de la solución y su factibilidad, pero al presentarse información general no es posible garantizar que con ello se cierren brechas en la empresa ni a nivel de sector. El problema y el objetivo general no son coherentes en sí, sin lograrse identificar con claridad como llegará a su cumplimiento para dar respuesta a la problemática expuesta, ni el alcance ni características del software que permitan comprender la dinámica del sistema y su relación con los procesos de automatización, los mercados internacionales y la certificación de los procesos, por falta de esta información no es posible entender cómo se da respuesta a la necesidad identificada. Respecto a los objetivos específicos estos no se encuentran debidamente expuestos, son más actividades que objetivos, las actividades en detalle para lograr los resultados no se exponen en detalle sus particularidades, sin observarse una estructura lógica que permita llevar a buen término el proyecto propuesto. El equipo de trabajo se conforma por 17 personas considerándose que en su mayoría no aportan en concreto al desarrollo del proyecto y es sobredimensionado, al igual, q no es claro el responsable del desarrollo del componente del software.
26548	BOGOTA D.C.	3,25	3,75	8,25	7,50	1,50	6,75	11,00	6,50	3,00	2,00	53,50	NO VIABLE	Se identifica una problemática y estado actual del producto y a donde se quiere llegar, sin embargo, no se complementa con más información en marco legal y estado del arte de soluciones similares, o sustitutos; los objetivos específicos presentados presentan falencias en su redacción, presenta en el SIGP repetición de dos de los objetivos específicos. No hay claridad en especificaciones técnicas del desarrollo y su diferencia con lo existente a nivel técnico, no hay claridad de como se hará o ante que se hará la comparación de los datos biométricos que se tomen, así como no se detalla el aspecto legal referente a estos, debido a que son datos sensibles; la obtención o el uso de este tipo de datos puede conllevar a necesitar de aval de un comité de ética. El presupuesto presenta falencias en su presentación, productos sin asignación presupuestal y un producto de ejecución en 2 o 3 meses con asignación de recursos que estarán en el proyecto 11 y 12 meses. En la propuesta de sostenibilidad no hay claridad en la identificación y/o cuantificación de costos posteriores al proyecto para llevar de un TRL 6 (resultado de este proyecto propuesto) a un TRL 9 que llevará a la comercialización del producto y/o servicio. No hay claridad de la manera en que el resultado mejorará la competitividad de la empresa. La empresa tiene vocación exportadora y el proyecto se enmarca en una de las temáticas priorizadas.
25627	BOYACA	1,50	2,25	6,00	7,50	6,00	9,00	10,00	9,00	0,00	0,00	51,25	NO VIABLE	El proyecto presenta una descripción general de la problemática, no se identifica con claridad el valor agregado del producto, hasta ahora se propone una investigación para saber el rumbo a tomar en el desarrollo, deficiente redacción en objetivo general y específicos, así como en los resultados e impactos; no se describen las pruebas que se van a realizar por lo que no es posible realizar revisión de coherencia de costos, algunas descripciones de rubros se emplean de manera diferente a las mencionadas en los términos de referencia. Se presenta una propuesta de sostenibilidad para la gestión del personal, costos y ambiental. No hay claridad de los impactos en la empresa y el sector; los resultados se redactan como actividades. El proyecto no se enfoca en ninguna de las temáticas priorizada ni muestra la vocación exportadora.
26143	BOGOTA D.C.	2,50	4,25	6,75	6,75	7,50	6,75	12,00	4,50	0,00	0,00	51,00	NO VIABLE	El proyecto no tiene un hilo conductor que permita analizar la coherencia y la cohesión de lo propuesto. Su marco de referencia y la presentación de la problemática permiten pensar en posibles objetivos que den solución a lo propuesto, sin embargo, al verificar los objetivos se evidencia que abordan problemáticas no planteadas en el planteamiento del problema. La articulación de los productos, indicadores y actividades, permiten evidenciar que el proyecto dará cumplimiento a objetivos muy diferentes a los propuestos.
25656	BOGOTA D.C.	2,25	3,25	8,25	9,00	5,50	6,75	11,00	1,50	3,00	0,00	50,50	NO VIABLE	La idea de la propuesta es muy interesante, pero requiere una definición formal y cuantitativa de las causas presentadas a ser subvencionada con la solución propuesta. para poder hablar de analítica de datos se requiere contar con procesos sistémicos dinámicos que perfilen modelos y actores del proceso y flujo de información, elementos que no quedan muy bien demostrados en la propuesta presentada. Se requiere mayor desarrollo cuantitativo sustentable de las causas y la problemática presentada, así como un desarrollo formal del estado del arte y los productos y soluciones que se encuentran actualmente en el mercado

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26120	CUNDINAMARCA	3,00	2,50	8,25	8,25	5,00	7,50	10,00	6,00	0,00	0,00	50,50	NO VIABLE	<p>Presenta conocimientos básicos del producto (miel de abejas) a mejorar según la propuesta sin detallar en los desarrollos propuestos o en la articulación de la cadena productiva propuesta. No es claro definir el grado de innovación y/o sofisticación de los productos a desarrollar ni de las herramientas tecnológicas propuestas ya que el análisis tecnológico del entorno se expresa de manera general. Propone solucionar una problemática soportada en una corta argumentación cualitativa la cual no identifica con claridad la criticidad en el planteamiento del problema cuya cobertura no es claramente sustentada en su orientación (sector o mercado). No es clara la relación entre el problema definido con el objetivo general y específicos del proyecto, el cronograma presentado solamente muestra 3 actividades que no denotan la especificidad para el logro de los productos a obtener ya que no se soportan metodológicamente con amplitud y suficiencia la forma como los objetivos específicos llevarán a estos. Detalla la necesidad de contratar Fabricante de colmenas artificiales, Entomólogo (medio tiempo), Zootecnista (tiempo parcial), tecnólogos ambientales, Obreros u operarios pero no las describe en el personal, encontrándose un gerente de proyecto que no está involucrado con ninguna descripción.</p> <p>No se alinea el propósito de la Matriz de Marco Lógico con el problema definido ya que no se explica en detalle la mejora de los ingresos de los productores de miel con la implementación de los desarrollos tecnológicos propuestos. La solución propuesta se justifica parcialmente con relación a las falencias en el grado de sofisticación y nivel de innovación mencionadas previamente ya que no son detalladas las descripciones de las características de los productos, la existencia de productos sustitutos, la agregación de valor para el productor de miel (todo recae en el portafolio de productos de la empresa, a quien se le mejora la competitividad por nueva línea de negocios). Las unidades presentadas en el presupuesto no permiten definir la razonabilidad de los costos presentados, generando un alto grado de incertidumbre con respecto al cierre financiero. No lista el detalle de algunos insumos así como las inversiones a realizar. No es claro el planteamiento de algunos indicadores (por ejemplo: Total de productos y procesos/ Productos y procesos mejorados) frente a la meta (Mejorar en un 70% los productos y procesos respecto a la recolección y transformación de la miel) y/o la fuente de verificación propuesta, lo que no sustenta con claridad la calidad y magnitud de los productos entregables y los resultados a obtener.</p> <p>No se argumenta con solidez el valor agregado del proyecto a nivel de proceso, modelo de negocio, producto y proceso lo que lleva a no definir con claridad la ventaja competitiva y en especial a la retribución económica para el productor apícola como eje central del objetivo propuesto. No se puede determinar la calidad de los impactos toda vez que no se manifiestan específicamente en el proyecto, razón por la cual no se logra establecer con precisión la mejora de competitividad de la empresa. Plantea la sostenibilidad en función de los costos del proyecto y no, por ejemplo, en el incremento del margen de utilidad o agregación de valor para la mejora de la productividad y competitividad de la empresa que le asegure permanencia en el mercado a corto, mediano y largo plazo. No demuestra con suficiencia los cambios esperados en la empresa y en particular con los productores apícolas en quienes se centra el objetivo general del proyecto. Indica en plataforma participar en Big data y analítica de datos, Inteligencia artificial y Automatización y Robótica, sin embargo no es clara, suficiente ni específico en la forma como atiende a las temáticas referidas. No presenta vocación exportadora.</p>
25862	BOGOTA D.C.	2,75	2,25	8,25	9,00	5,00	6,00	9,00	4,50	3,00	0,00	49,75	NO VIABLE	<p>De acuerdo con los antecedentes del proyecto se observa un conocimiento básico de la solución a implementar, los objetivos específicos se apartan un poco del objetivo general, cuando estos no mencionan la captura de información como si lo hace el objetivo general, así como también se plantea en el árbol del problema. No es posible determinar si la solución planteada, resuelve la necesidad que da origen al problema. El presupuesto respecto del cronograma y los resultados esperados presentan inconsistencias.</p> <p>No es posible determinar si la solución será efectiva según los objetivos propuestos, los indicadores y las metas de cada entregable. No hay claridad sobre el uso de los contratos inteligentes y como estos basados en la cadena de bloques Blockchain, serían aplicables entre comunidades de usuarios a la hora de tranzar excedentes de energía. No es posible determinar como el proyecto ayudará en la prestación de los servicios de esta, dado que no es posible verificar el alcance de la solución. No se hace mención en los rubros financiados a la forma en como serán obtenidos los datos para procesamiento ni en cómo serán transmitidos para su almacenamiento. Según el resumen ejecutivo, el proyecto también abarca la temática IoT, pero no hay evidencia de como operará esta sin existir protocolos de captura y transmisión de la información.</p> <p>Los entregables propuestos no son lo suficientemente claros como para determinar la efectividad de la solución. EL resultado R01, se describe como si la plataforma existiera, según la descripción el indicador y la meta. El indicador del producto esperado R03 y la meta, así como el resultado no guardan relación con los objetivos del proyecto.</p> <p>El indicador R04 y la meta son escasamente descriptivos y poco coherentes con los objetivos propuestos, Indicador: Reporte – Meta: Documento entregado antes de finalizar el proyecto. No es posible dimensionar nivel de impacto del proyecto en la organización, porque no hay forma de determinar la efectividad de la solución. Esto indica que el grado de competitividad esperado no es verificable. No es verificable la mejora en la productividad y otras mejoras esperadas del proyecto.</p> <p>El plan de sostenibilidad presentado está sustentado en un estudio realizado de manera cualitativa, según lo descrito en el proyecto. No existen cifras que arrojen datos sobre la realidad actual del sector y las posibilidades de cambio y mejora en la organización luego de presentada e implementada la solución. No es posible determinar la viabilidad de los planes de sostenibilidad ni la permanencia de los empleos luego de llevado a cabo el proyecto. La organización no da muestras de experiencia en exportaciones.</p>

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25633	CUNDINAMARCA	2,75	2,75	6,75	8,25	4,00	8,25	12,00	5,00	0,00	0,00	49,75	NO VIABLE	No explica el proceso tecnológico para la obtención del producto, el cual no se produce a escala comercial en la empresa, sin identificar los requerimientos técnicos productivos necesarios para tal fin. El planteamiento del problema no es soportado con la argumentación contundente para indicar que la solución propuesta es la solución requerida. La relación entre el árbol de problemas y el árbol de objetivos no es clara en la relación lógica que debe tener el problema y los objetivos (general y específicos). No detalla ni explica la metodología que se aplicará para alcanzar los resultados, el propósito y el fin del proyecto toda vez que no es clara la estructura relacional de la MML propuesta en particular algunos indicadores ni se detallan las actividades que se realizarán para el logro de cada uno de los productos propuestos. En el equipo de trabajo se presenta la HV de Líder Técnica pero no se incluye en ninguna sección del presupuesto del proyecto ni se relaciona con las actividades de la propuesta presentada y no se presenta el profesional en mercadeo digital (R6-P1), el de estudios de capacidades de producción y automatización (R2-P1), el ingeniero de alimentos externo (R1-P1, R2-P1, R2-P2, R3-P1, R3-P2, R4-P1, R5-P1, R6-P1) ni el ingeniero de sistemas (R3-P2, R4-P1, R5-P1). Indica haber desarrollado un producto saludable en proyecto previo justificando las bondades del mismo desde su composición hasta los beneficios para el consumidor, enfocando la propuesta en el desarrollo del mencionado producto a nivel industrial sin mencionar las necesidades de ajuste al proceso direccionándolo solamente hacia el centro de acopio de leche orgánica sin establecer la cuantificación de esta materia prima que lo justifique sin detallar las condiciones actuales del proceso productivo que requieran ser ajustadas o la infraestructura actual que de ser necesario se requieran para lograr una producción conforme a una realidad de mercado basado en un costeo eficiente. Ahora bien, no explica el desarrollo de la herramienta tecnológica que le genere las mencionadas eficiencias aun que indica que la propuesta se ajusta a la temática Big Data y análisis de datos. Las unidades del presupuesto presentado son globales, lo cual no permite definir con claridad la cantidad de horas, meses, insumos, etc. a financiar con el proyecto. No presenta el listado detallado agrupado por categorías sobre las cuales la descripción debe dar cuenta de la necesidad y cantidad de insumos solicitados. No es clara la relación entre algunos rubros y su descripción, lo que genera confusión. No se detallan o explican los alcances de los diferentes pagos de servicios tecnológicos a financiar. No son claros algunos entregables en sí ni los impactos que se generan con la obtención de los productos que los soportan. Algunos indicadores propuestos no son comprensibles en la medición del impacto o logro generado y algunas fuentes de verificación no permiten establecer con precisión. La mejora propuesta únicamente beneficia a la empresa proponente del proyecto el cual busca mejorar sus ingresos desarrollando un producto nuevo en un mercado nuevo, sin embargo, en la propuesta presentada no se indica con claridad la mejora en la productividad de la empresa a nivel de proceso ni el impacto que puede llegar a generar. Algunos impactos propuestos no son claros en su planteamiento. La propuesta no cuantifica la sostenibilidad en los diferentes niveles mencionados, solo referencia potenciales logros sin profundizar en ellos. No se conoce el detalle de las tareas y recursos necesarios a ejecutar para la obtención de los entregables y resultados, lo cual no permite establecer con certeza la coherencia en este aspecto. No evidencia vocación exportadora
26350	META	2,75	2,50	9,00	6,75	5,00	7,50	10,00	3,00	3,00	0,00	49,50	NO VIABLE	la propuesta presentada no explica en detalle el proceso de obtención de la carne en canal y el posterior desposte. Dicho proceso es fundamental para asegurar las características de inocuidad exigidas por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos. No identifica con claridad el grado de innovación propuesto al proceso comercial (segmentos, calidades, cortes, clientes, etc.) más allá del planteamiento de herramienta digital de comercialización a través de datos haciendo que esta solución planteada no sea sustentada con datos concretos de la zona de influencia del proyecto a implementar, solo lo expresa de manera cualitativa. La relación entre el árbol de problemas y el árbol de objetivos no es clara en la relación lógica que debe tener el problema y los objetivos (general y específicos). No detalla ni explica la metodología (actividades, acciones, responsables de cada una de ellas, duración, etc.) que se aplicará para alcanzar los resultados, el propósito y el fin del proyecto toda vez que no es clara la estructura relacional de la MML propuesta en particular algunos indicadores ni se detallan las actividades que se realizarán para el logro de los productos propuestos. En la actividad R01 plantea fechas de inicio y final de 3 meses pero en cronograma y vinculación de personal indica 2 meses. En el equipo de trabajo se presenta la HV de Contadora pero no se relaciona con las actividades de la propuesta presentada y no se observa el profesional en Ingeniería de sistemas o Ingeniería electrónica que ejecutará las actividades R03 y R05. Teniendo en cuenta además, que se plantean perfiles que aún son estudiantes universitarios. No justifica suficientemente el impacto de la implementación de la venta online de carne a los segmentos definidos ni el real valor agregado que le entregaría a los nuevos potenciales clientes. No contesta contundentemente las preguntas referentes a la innovación y/o sofisticación del proceso a financiar siendo muy básico, fundamentado en la creación de una página web que permita realizar compras de carne empacada al vacío, sin ampliar con información de impactos, logros, satisfacción de expectativas y necesidades, etc. En las inversiones a realizar en la construcción de la página web, no se detallan si tienen botón de pago incluido, cantidad de páginas, alcance del diseño, etc. La mejora propuesta únicamente beneficia a la empresa proponente del proyecto el cual busca mejorar sus ingresos creando un canal nuevo de comercialización, sin embargo, en la propuesta presentada no se indica con claridad la mejora en la productividad de la empresa ni el impacto que puede llegar a generar. La implementación de la alternativa tecnológica propuesta no representa una ventaja competitiva a largo plazo toda vez que es replicable por la competencia, además que no se explica en detalle el proceso de obtención de los diferentes cortes de carne que impliquen agregación de valor diferenciadora, más allá del empacado al vacío y la entrega directa al cliente final. La propuesta evidencia parcialmente la solución a la necesidad y el aprovechamiento de la oportunidad detectada, sin cuantificar la sostenibilidad en los diferentes niveles mencionados, solo referencia potenciales logros, inclusive de generación de empleos a corto plazo y ahorros en este aspecto por la condición de la herramienta tecnológica implementada pero sin profundizar en ellos.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26079	BOGOTA D.C.	2,00	2,00	7,50	9,00	3,50	5,25	10,00	5,00	3,00	2,00	49,25	NO VIABLE	No se identifica claramente la problemática existente en el ejecutor o en el sector, por tanto, tampoco se puede identificar la brecha o necesidad a atender. No se puede determinar la magnitud o criticidad en el planteamiento del problema, la necesidad que motiva el proyecto. No se puede establecer si la solución propuesta apunta a resolver el problema, la necesidad o la oportunidad a nivel del proponente, del sector o mercado. 8 no es claro cómo la competitividad de la empresa se verá impactada como consecuencia de la ejecución de la propuesta; no se evidencia la mejora de la productividad ni de la eficiencia operacional o no es está claramente definida en los impactos del proyecto. No se evidencia de que forma las mejoras y/o impactos propuestos representarán beneficio para el proponente y/o el sector. No se argumenta cómo el valor agregado resultante del proyecto a nivel de proceso, modelo de negocio, producto y/o servicio, genera una ventaja competitiva con las especificaciones técnicas o valor de los productos y/o servicios disponibles en el sector o en el mercado
26537	BOGOTA D.C.	2,50	2,25	6,75	6,00	5,00	10,50	8,00	5,00	3,00	0,00	49,00	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: El proyecto demuestra un conocimiento básico sobre el nivel de sofisticación de los procesos de la empresa, mediante el desarrollo de la solución tecnológica, la cual esta soportado en una corta argumentación técnica del mismo, circunstancia que limita el análisis profundo sobre las características técnicas de la solución. Igualmente, no se observa detalladamente en el planteamiento del problema, la criticidad y magnitud cuantitativa de los procesos operacionales de la empresa, que motiva el desarrollo del proyecto. Presupuesto: Dado el alcance y magnitud técnica del proyecto, genera incertidumbre la valoración del costo de personal técnico especializado, dado que las funciones de programación, inteligencia artificial, Big data y analítica de datos recaen en una sola persona, mientras que los demás costos de personal especializado se contabilizan para actividades de supervisión y seguimiento a las labores que realizaría un solo ingeniero de sistemas. Igualmente se registran rubros con rangos superiores a precios del mercado en los conceptos de una (1) directora y un (1) líder técnico del proyecto, dado que su función se centra la supervisión de un solo desarrollador. Resultados e impactos: no se evidencia a profundidad el impacto del proyecto frente las problemáticas propias de la empresa, dado que no evidencia una línea base o estado actual que permite una evaluación de la mejora, en ese sentido no se logra visualizar la incidencia del proyecto frente al cierre de brechas tecnológicas en el sector de telecomunicaciones. Valores agregados: El proyecto está enfocado está enfocado en Big data, analítica de datos e inteligencia artificial, por otro lado no se demuestra experiencia exportadora o que el proyecto este implícito en un plan de internacionalización de la empresa.
26264	BOGOTA D.C.	1,75	1,75	6,75	6,75	6,00	8,25	8,00	4,50	3,00	2,00	48,75	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico de los antecedentes. El lenguaje técnico es poco profundo con relación al desarrollo de la tecnología. La propuesta se hace forma general, no se denota un análisis cuantitativo que permita focalizar el problema. Se denota una relación entre problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. No justifica adecuadamente la solución tecnológica, No se evidencia la calidad ni la magnitud de los entregables que permitan alcanzar el propósito y el fin, No se encuentra claramente definida la mejora de la competitividad; igualmente, no se relaciona claramente la mejora de la productividad
26059	BOGOTA D.C.	2,75	2,75	6,75	7,50	4,50	8,25	11,00	5,00	0,00	0,00	48,50	NO VIABLE	la propuesta contiene un planteamiento básico, lo que permite evidenciar el conocimiento sobre el servicio a desarrollar; no obstante, el lenguaje técnico es poco profundo con relación a la tecnología a implementar como Core del laboratorio I+D+i. Por ello, el análisis tecnológico del entorno se aborda de manera general, más no permite definir con claridad el grado de innovación y/o sofisticación del servicio a desarrollar. La propuesta apunta a aprovechar una oportunidad de mercado parcialmente definida soportada en una breve y sencilla argumentación cualitativa y cuantitativa. Por esta misma razón, el planteamiento del problema presenta cierta claridad, sin dimensionar el grado de afectación en el mismo. Se observa apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos sin embargo en referencia al cronograma, el alcance expresado en los objetivos específicos del proyecto no se soporta metodológicamente de forma adecuada, ni evidencia cómo la metodología permitirá alcanzarlos incluyendo la temática Automatización y Robótica definida en la plataforma, la cual no se nombra a lo largo del proyecto. Con respecto al equipo de trabajo no es clara la pertinencia de las responsabilidades presentadas en el SIGP ya que su experiencia está enfocada en el sector de construcción y no se explica en detalle como lo harán con aseo y hogar. Menciona la contratación de un experto internacional en formulación de productos para el cuidado del hogar y personal sin observarse su perfil en el proyecto y no se sabe si está incluido en el grupo de trabajo global del cronograma. La Matriz de Marco Lógico presentada señala una estructura adecuada con excepción de los indicadores. La justificación presentada en cuanto a oportunidad es pertinente, pero el valor agregado del servicio no es claro en cuanto a lo que se espera alcanzar con su desarrollo toda vez que no se detalla el nivel de innovación presentado, ni el grado de sofisticación, ni los detalles de las características del servicio o el cierre de la brecha tecnológica identificada o la temática Automatización y Robótica definida en la plataforma. El presupuesto se estructura de forma básica respecto al alcance y resultados esperados, sin embargo, presenta las unidades del cronograma como globalidad en unidades o equipo de trabajo que no permite en algunos casos identificar la razonabilidad de los costos con respecto al mercado, en especial con el Personal Técnico Calificado y el costo hora según SIGP generando un alto grado de incertidumbre con respecto al cierre financiero del proyecto y/o de alcanzar los resultados propuestos. Como se mencionó anteriormente la redacción de los indicadores no permiten establecer parámetros de medición claros referente a los resultados y/o productos propuestos, lo que genera duda en la calidad y magnitud de estos, incluyendo la temática Automatización y Robótica definida en la plataforma, la cual no se nombra a lo largo del proyecto. Las descripciones de los impactos presentados no son claramente detalladas en el proyecto para considerar su acción de logro teniendo en cuenta variaciones tan altas entre la medición base y el impacto esperado, algunos de ellos no explican cómo se lograrían en el año de implementación del proyecto (exportaciones, por ejemplo, ya que indica en el documento SIGP que no las realiza actualmente). El establecimiento del laboratorio I+D+i generaría una ventaja competitiva importante al momento de su implementación pero, como se ha mencionado previamente, no detalla claramente la argumentación necesaria acerca de cómo el valor agregado resultante del proyecto a nivel de proceso, modelo de negocio y/o servicio lo lleva al siguiente nivel. Presenta propuestas de sostenibilidad de personal, costos y ambiental con cifras y datos en especial en costos pero sin explicar la procedencia de estas o la base económica de dichos datos o sin argumentar financieramente la forma de lograrlos, evidenciando cambios importantes en el corto, mediano y largo plazo. Indica pertenecer a la línea temática Automatización y Robótica, sin hacer referencia alguna en el proyecto presentado. No presenta vocación exportadora

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25806	BOGOTA D.C.	0,75	0,75	6,00	5,25	7,50	8,25	10,00	7,00	0,00	2,00	47,50	NO VIABLE	Se observa un bajo nivel de innovación y desarrollo tecnológico, al no demostrar claramente con la información contenida en la propuesta la diferenciación de los productos resultantes con lo vigente en el mercado. La no aplicación de metodología de marco lógico de manera apropiada no permite comprender la problemática real y de fondo. Se generan inquietudes respecto a la cadena de aprovisionamiento que no es clara ni cuantificada. Se evidencia un alto grado de experimentación dentro del proceso innovador, que resulta en incertidumbres de mercado.
26093	BOGOTA D.C.	3,75	3,75	6,75	8,25	1,00	4,50	12,00	4,50	3,00	0,00	47,50	NO VIABLE	Se identifica una oportunidad que se describe en cuanto a las características esperadas del desarrollo, se hacen algunas comparaciones generales con respecto a soluciones en el mercado, en cuanto a la coherencia no todos los resultados en el SIGP presentan relación de productos, el árbol de problemas y objetivos pueden guardar relación o coherencia entre ellos; se describe la innovación esperada o características de la solución; el presupuesto presenta debilidades en el uso de los rubros según los términos de referencia; se muestran algunos impactos y formas en que el proyecto puede aportar a la competitividad de la empresa, aunque no necesariamente del sector. El proyecto se enfoca en una de las temáticas priorizadas, la empresa no tiene vocación exportadora ni se observa en el proyecto el plan de internacionalización.
25395	BOGOTA D.C.	2,50	3,00	7,50	5,25	4,50	6,00	9,00	5,00	3,00	0,00	45,75	NO VIABLE	Después de realizar la evaluación del proyecto, se encontró en el planteamiento del proyecto con respecto a la calidad y pertinencia, el proyecto define una problemática de manera general que muestra coherencia con el objetivo general del proyecto el cual no queda definido de una manera precisa. El presupuesto presenta inconsistencia en dos de sus rubros Gastos administrativos y pago de servicios tecnológicos. En cuanto a los resultados estos no son precisos ni coherentes con los indicadores y medios de verificación. Se mencionan los valores agregados del producto objeto del proyecto, pero en ningún momento se especifica una metodología para su desarrollo y como esta logra resolver la problemática definida. Por lo anterior el resultado de la evaluación no permite evidenciar la viabilidad del proyecto.
25584	BOGOTA D.C.	3,00	3,25	6,75	7,50	4,50	6,75	9,00	3,00	0,00	2,00	45,75	NO VIABLE	Los antecedentes del proyecto evidencian un conocimiento básico sobre el aprovechamiento de los residuos derivados de la producción de aceites de palma, que pueden ser aprovechados como ingredientes funcionales gracias a sus propiedades químicas, sin embargo, no se explica en la memoria del proyecto como se impacta en la competitividad y la productividad de la empresa y cuáles son las características propias de estos productos. La propuesta busca dar respuesta a una oportunidad para el aprovechamiento de los residuos generados por la producción de aceite de palma, aportándose información de tipo cualitativa y cuantitativa, siendo necesario precisar con exactitud el tipo de brecha tecnológica que se espera mitigar, cuales podrían ser los posibles clientes de este tipo de productos y cómo se articula con el sector. El problema identificado guarda coherencia con el objetivo general, que consiste en validar las características y parámetros para llevar a cabo la producción de este tipo de ingredientes funcionales, no obstante, el alcance del proyecto es "validar" denotando que la tecnología está en fase de desarrollo, así mismo, los objetivos específicos, las actividades e indicadores evidencian que al final del proyecto no es claro el tipo de producto a entregar, cuáles son las características propias que lo hacen diferente y que sea apto para la industria farmacéutica, que en este caso además se espera enfocar a mercados Americanos sin mencionarse en algún aparte los requisitos exigidos por la USDA para ingresar este tipo de insumos, lo cual hace más restrictivo el alcance del proyecto, al final del proyecto no se entrega ningún producto, solo informes y análisis de resultados. El equipo de trabajo se conforma por 4 profesionales considerándose que los perfiles son acordes a lo requerido. Las particularidades propias del producto no están claramente identificadas, pues estas labores serán desarrolladas en el marco del proyecto, por tanto, no se observa cómo los ingredientes funcionales cumplirán con dichas propiedades considerándose como un proceso de investigación, pues no se identifican las características que lo diferencian de la competencia o en dado caso que generan un valor diferencial a los productos existentes en el mercado. De igual manera, no se explican en detalle el tipo de tecnologías empleadas para la obtención de estos productos y cómo se garantizará la entrada a mercados internacionales, pues no se describen en detalle las necesidades puntuales de estos por este tipo de productos como insumos de productos farmacéuticos. De igual manera, a pesar de relacionarse indicadores que pueden ser cuantificados, no reflejan como aportan a la competitividad y productividad de la empresa.
25639	BOGOTA D.C.	2,00	2,50	8,25	5,25	6,00	6,00	9,00	3,50	3,00	0,00	45,50	NO VIABLE	La descripción que hace el proponente frente a su actividad empresarial es clara, describe los procesos y la brecha que pretende trabajar. Por otro lado, no define los procesos ni procedimientos de como las tecnologías 4.0 aportan a su sofisticación. La justificación del proyecto es descriptiva términos cualitativos, pero es realizada de manera poco profunda lo que dificulta entender, como y que elementos son utilizados y de qué manera para lograr la automatización que propone en el objetivo general del proyecto. En términos de innovación no es posible identificar los valores agregados propuestos en términos funcionales. La empresa describe unos impactos que son claros en su descripción pero no es claro cómo afectan directamente a la empresa y al sector, en razón a la desconexión que hay en los propósitos del proyecto.
25779	BOGOTA D.C.	2,25	2,50	6,75	6,75	6,50	6,75	10,00	4,00	0,00	0,00	45,50	NO VIABLE	El proyecto no tiene claro el planteamiento del problema por lo cual no tiene una estructura adecuada ni un desarrollo favorable para la ejecución, carece de información precisa para el desarrollo del producto y no está claro el nivel de innovación que se pueda generar ni el desarrollo en cuanto a competitividad de la empresa y del mercado. No se evidencia una relación lógica entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma. La estructura del presupuesto no es coherente respecto al alcance y resultados esperados, no se puede evidenciar si los rangos de precios están alejados o no de la realidad del mercado en algunos casos ya que no hay claridad en la información. No existe coherencia entre las actividades y el medio para alcanzar los entregables y los resultados, no garantiza la propuesta de sostenibilidad del proyecto.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25820	CUNDINAMARCA	2,00	2,25	6,75	6,00	5,50	8,25	12,00	2,50	0,00	0,00	45,25	NO VIABLE	En términos generales pero concluyentes, el proyecto presente los siguientes elementos: falta de coherencia mostrada en los objetivos del proyecto, la descripción de los productos y sus entregables. Adicionalmente no se identifica claramente sofisticación (Proceso productivo mejorado – Portafolio de productos), ni aporte a competitividad al sector de la construcción. La presentación del presupuesto es organizada; la asignación de rubros a los productos no es posible identificar razonabilidad debido a la falta de coherencia en la metodología propuesta y particularmente en los objetivos específicos. La empresa describe unos impactos que son claros en su descripción pero no es claro cómo afectan directamente a la empresa y al sector, en razón a la desconexión que hay en los propósitos del proyecto.
26466	BOGOTA D.C.	2,00	3,00	4,50	9,00	2,00	6,00	10,00	5,50	3,00	0,00	45,00	NO VIABLE	El proyecto planteado en la necesidad de transformación de la empresa para poder acceder a nuevos clientes y negocios, correspondientes a un nicho cuyo esquema de trabajo ha venido cambiando, enfocándose principalmente en encontrar soluciones a través de plataformas web, aspecto que genera problemas de competitividad para la empresa. La empresa tiene amplia experiencia en su negocio, sin embargo, en relación con la tecnología que quiere utilizar no evidencia conocimiento pues no se evidencia la integración de esta como parte de la solución. La solución propuesta menciona algunas funcionalidades para los usuarios lo cual sirve de referencia para validar la efectividad, sin embargo, sigue siendo información bastante general para esta validación. El proyecto presenta muy pocos datos cualitativos y cuantitativos para soportar tanto el problema como la efectividad de la solución en relación con dicho problema.
26142	CUNDINAMARCA	2,75	2,50	6,75	7,50	3,50	7,50	10,00	4,50	0,00	0,00	45,00	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico de los antecedentes. El lenguaje técnico es poco profundo con relación al desarrollo de la tecnología. La propuesta se hace forma general, no se denota un análisis cuantitativo que permita focalizar el problema. Se denota una relación entre problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. No justifica adecuadamente la solución tecnológica, No se evidencia la calidad ni la magnitud de los entregables que permitan alcanzar el propósito y el fin, No se encuentra claramente definida la mejora de la competitividad; igualmente, no se relaciona claramente la mejora de la productividad
25436	BOGOTA D.C.	2,75	2,50	6,75	5,25	3,50	6,75	9,00	2,50	3,00	2,00	44,00	NO VIABLE	<p>Los antecedentes del proyecto evidencian que no se ha empleado este tipo de tecnologías para detectar la edad apta de las gramíneas para ser usadas en la ganadería bovina, sin embargo, en este caso puntual dada la información consignada en el proyecto se observa un enfoque de investigación pues los resultados a lo largo del proyecto deben ser validados, así las cosas, al final del proyecto no se obtiene algún tipo de servicio, que puede ser comercializable y que aporte a la competitividad y productividad de la empresa. La problemática expuesta se basa en la falta de conocimiento del uso de los algoritmos RGB en la ganadería bovina, que según se indica esto ayudará a una mejor toma de decisiones para el manejo de la actividad, sin embargo, esta situación adversa no permite dimensionar como impacta dicha problemática al sector, enfocándose únicamente a las necesidades de la empresa, así mismo, no se surge de un diagnóstico que permita validar que este tipo de avances en investigación sean una necesidad puntual de los ganaderos y estén dispuestos a adquirir o invertir recursos en dichas herramientas, sin aportarse datos cuantitativos que permitan dimensionar la problemática.</p> <p>Las características del producto o servicio no se identifican claramente, por tanto, no es claro si el producto final será la tecnología usada, o se creará un nuevo algoritmo o será la infraestructura del dron, así que al final del ejercicio de revisión no se presenta claridad en si es un producto o nuevo servicio, lo que a su vez se correlaciona con la falta de información sobre otros tipos de productos o servicios similares y cómo se responde de esta manera a las necesidades del posible cliente y cuáles son los atributos que lo hacen diferentes a las soluciones existentes en el mercado. Adicional a ello, a lo largo del documento se habla de la mejora en la captura y análisis de la información, pero no se reflejan indicadores que precisen cómo esta solución aporta a la competitividad y productividad de la empresa. El proyecto presenta un presupuesto con una alta carga en el rubro “Costo Personal Técnico Especializado” representando más del 80% de los recursos solicitados al SENA, considerándose que la cantidad de profesionales es alta y para todos los casos su dedicación es menor a medio tiempo (en promedio es de 6 horas/semana) estimándose insuficiente para considerarse como un proyecto de desarrollo tecnológico o innovación. Así mismo, se encuentran solicitudes de recursos para Guadañas, letreros, cintas, entre otros, que no aportan al desarrollo concreto del proyecto.</p>
26057	BOGOTA D.C.	1,75	2,50	8,25	6,75	6,00	6,75	8,00	4,00	0,00	0,00	44,00	NO VIABLE	No es clara si la problemática presentada en el proyecto es una problemática del oferente o de la industria. Si bien se presenta de manera cualitativa de la necesidad de mejorar los procesos logísticos de abastecimiento no hay una justificación ni detalle de los segmentos o nichos a atender específicamente por el proponente del proyecto. Hace falta mayor claridad de las características del producto final que se espera desarrollar con el proyecto. No hay un análisis de las ofertas de productos sustitutos o soluciones sustitutas en el mercado siendo utilizadas por el tipo de empresas a afectar con el desarrollo del proyecto. En cuanto a los niveles de productividad y competitividad de la empresa no hay una explicación detallada. El tipo de proyecto propone una mejora de la competitividad y eficiencia operativa tanto de la empresa como de los sectores que se beneficiarían de la solución. Sin embargo hace falta un mejor detalle en cuanto a los elementos verificables de cumplimiento y de medición de la mejora de competitividad en los receptores de los beneficios de este proyecto

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26013	BOGOTA D.C.	2,00	1,75	9,00	5,25	3,00	6,00	8,00	3,00	3,00	2,00	43,00	NO VIABLE	La propuesta presenta un planteamiento de relación lógica en su estructura, en el marco de la transformación digital y cuarta revolución industrial. Sin embargo, no profundiza en elementos que permitan comprender su real alcance como tampoco se evidencia un análisis del entorno detallado para definir la pertinencia de la herramienta tecnológica, su valor agregado y el grado de innovación. Así mismo, no explica con claridad su contribución al mejoramiento de la competitividad de la empresa, no argumenta cuantitativamente la forma de medir su impacto y no proyecta escenarios para minimizar los riesgos de la inversión. Se hace uso inadecuado de los rubros acceso a información especializada y adquisición de equipos y software; este último es un rubro financiable únicamente con recursos de contrapartida, según lo establecido en los términos de referencia
25857	HUILA	2,00	2,50	6,00	7,50	3,50	5,25	9,00	4,00	0,00	2,00	41,75	NO VIABLE	<p>Se evidencia conocimiento técnico de acuerdo con el lenguaje y experiencia del proponente sobre el cultivo del producto (maracuyá) y el proceso a mejorar. Sin embargo, presenta vacíos al momento de presentar la innovación con respecto al uso de los espacios de investigación (cultivo con semitecho, cultivo en invernadero y biofábricas) y en especial la forma de transferir el resultado más aceptable a los productores en particular por la necesidad de hacer inversión en infraestructura física importante según la solución definida en el proceso investigativo. Propone solucionar una problemática soportada en una corta argumentación cualitativa la cual no identifica con claridad la criticidad en el planteamiento del problema cuya cobertura no es claramente sustentada en su orientación. Aunque presente coherencia entre el problema identificado con la solución planteada en el objetivo, no se muestra una lógica en la relación de los objetivos actividades e indicadores toda vez que presenta un (1) resultado con tres (3) productos a desarrollar y 8 resultados más sin ningún producto que sustente su ejecución ni es relacionado con las actividades propuestas en el cronograma lo cual no permite establecer con certeza la calidad y magnitud de los entregables e indicadores del proyecto presentado, ni le asigna personal para su realización, ni poseen financiación, generando un alto grado de incertidumbre con respecto al cierre financiero. Así mismo, el cronograma propuesto no identifica plenamente las actividades a desarrollarse para los productos referenciados.</p> <p>No presenta la información del Personal No Calificado en los perfiles del proyecto ni detalla con suficiencia la experiencia en el área temática del proyecto que permita validar los perfiles presentados. No se comprende que el tipo de innovación y sofisticación seleccionada sea la de desarrollo de producto cuando en el mismo proyecto se están hablando del sistema productivo (proceso), verbigracia, cultivo de maracuyá, lo cual evidencia en la justificación desarrollada en el proyecto donde se habla de la situación del sector, la producción actual, la agregación de valor y las mejoras en competitividad que representaría el desarrollo de la solución tecnológica propuesta. No se justifica con suficiencia el costo de un (1) seminario virtual por valor de \$18.000.000, ni lista el detalle de los materiales e insumos así como las inversiones a realizar para los rubros cultivo con semitecho, cultivo con invernadero y biofábricas No se argumenta con solidez el valor agregado del proyecto a nivel de proceso de implementación de la solución tecnológica definida con la investigación ni el modelo de negocio nuevo resultante de la misma que permita certificar predios en Buenas Prácticas Agrícolas y que genere un proceso efectivo de exportación de fruta en un (1) año, en una asociación de productores que no lo hace actualmente y que además sus ventas como asociación fueron muy bajas, lo que denota que no realiza procesos asociativos comerciales. Los impactos propuestos se quedan cortos frente a un proceso investigativo en particular la inexistencia de mediciones en el aspecto ambiental (disminución en la contaminación química por el uso de bioproductos para el cultivo y en general la reducción del impacto ambiental fundamental para ser producción orgánica). Indica que los empleos generados en el proyecto serán conservados como necesidad para la transferencia tecnológica argumentando que la sostenibilidad del proyecto se basa en un esquema comercial fundamentado en el precio de exportación de la fruta, sin embargo, no explica aspectos operacionales como la eficiencia operación en pérdidas en cosecha y postcosecha, financieros como incremento del margen de utilidad o costos de intervención en especial el de la solución tecnológica definida (semitecho o invernadero) para los 15 productores asociados. No se alinea con ninguna de las temáticas priorizadas en los Términos de Referencia de la convocatoria.</p>
25585	BOGOTA D.C.	1,50	3,00	6,00	6,00	3,50	4,50	10,00	7,00	0,00	0,00	41,50	NO VIABLE	El proyecto presenta deficiencias en la definición de la problemática y la consecuente definición de objetivos, productos entregables y presupuesto, en relación a la definición del problema no presenta claridad y detalle que soporte las necesidades o problemáticas bajo las cuales fundamenta el proyecto, este carece de un análisis que identifique y segmente el mercado objetivo; no se establece la relevancia de la solución propuesta para el sector en el que se enmarca la actividad productiva de la empresa y el sector. No se presenta los antecedentes de la empresa para la definición del objeto del proyecto y un análisis que soporte la decisión de la necesidad, relacionada con la formulación de un nuevo producto y proceso de producción automatizada. De la innovación, no es posible establecer cuál es el grado propuesto al no presentar antecedentes claros del proceso, igualmente no es detectable el tipo de innovación, en tanto no se especifica claramente cuál es la propuesta de sofisticación y la brecha puntual que desea superar. Los objetivos planteados alrededor del objetivo general se consideran generales sin atender y especificar una metodología coherente para su desarrollo y seguimiento plasmadas en los resultados y productos. El equipo de trabajo no contempla personal idóneo requerido para la actividad productiva de alimentos de acuerdo la normatividad sanitaria, que garantice las responsabilidades técnicas permanentes, así como tampoco se encuentra un perfil coherente con el diseño de procesos productivos, de forma tal que la estructura organizacional no es suficientes y adecuada para el desarrollo del negocio.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25559	META	1,00	1,50	7,50	4,50	2,50	10,50	7,00	2,00	3,00	2,00	41,50	NO VIABLE	Los antecedentes del proyecto evidencian la falta de desarrollo en el campo colombiano, por lo que se requiere invertir esfuerzos en mejorarlo, no obstante, en este caso puntual con la información aportada en el proyecto se observa un enfoque de investigación o desarrollo rural, pues los resultados a lo largo del proyecto hacen parte de mejoramiento de procesos tradicionales a la agricultura sin aportar un componente innovador diferente a las acciones tradicionales que se desarrollan en la actualidad, así las cosas, al final del proyecto no se obtiene algún tipo de servicio o producto, que puede ser comercializable y que aporte a la competitividad y productividad de la empresa y del sector. La problemática planteada se basa en la baja tecnificación del campo y falta de infraestructura adecuada para desarrollar las actividades productivas de manera eficiente y por ende los ingresos generados son insuficientes para los agricultores, a pesar de ello, no se aportan datos cuantitativos que permitan dimensionar la problemática, no se definen acciones diferenciadas que permitan disminuir algún tipo de brecha tecnológica y que aporte a la solución de la situación negativa propuesta que no es claro si atiende a las necesidades de la empresa o del sector. La presentación general del proyecto no presenta una adecuada estructura conforme al esquema de formulación de marco lógico, observándose un alto desarrollo de actividades que van encaminadas a labores del sector primario tradicionales, que no generan un valor diferencial, entregándose al final bases de datos y conferencias, pero sin validar como está tecnología se ajusta a las necesidades de los agricultores y si el desarrollo propuesto permitirá mejorar sus ingresos. El equipo de trabajo se conforma por 3 profesionales de los cuales no se describen sus perfiles.
25605	CUNDINAMARCA	2,25	2,25	6,75	5,25	4,00	6,75	6,00	3,50	0,00	2,00	38,75	NO VIABLE	La empresa proponente se dedica a la elaboración de alimentos funcionales con ingredientes tales como la chíca, el amaranto y la quinua, aportando alguna información de este tipo en el proyecto, a pesar de ello, no se evidencia información concreta de los productos a desarrollar para identificarlos, así mismo, se habla de mejoras en procesos organizacionales tales como el desarrollo del área de I+D+i y el manejo de proveedores, pero en ningún caso se precisa la innovación que será aplicada para considerarlos como diferentes a un proceso de acompañamiento organizativo tradicional. La problemática planteada se encamina a la ausencia de un departamento de I+D+i, escasa cantidad de proveedores de insumos y la falta de capacidades para desarrollar nuevas líneas de producción, observándose en primera medida que el problema se aborda de manera general sin aportar información cuantitativa, sumado a lo anterior no se considera como un proyecto de desarrollo tecnológico o de innovación, pues no son claras las actividades que van a generar un valor diferencial, pues las actividades propuestas corresponden a un proceso de fortalecimiento empresarial, apreciándose que la solución solo corresponde a la empresa y que no se identifica la brecha tecnológica. La estructura general presentada no guarda coherencia entre sí, observándose un desarrollo de resultados que no consideraron actividades para su desarrollo e indicadores que no guardan relación con un proyecto de innovación o desarrollo tecnológico, Así mismo los objetivos específicos se basan en tres componentes que deben ser desarrollados previos a la presentación del proyecto y definir de manera concreta los productos a desarrollar o los procesos a mejorar, sin precisarse la tecnología que se empleará para mejorar la competitividad y productividad de la empresa. El equipo de trabajo se conforma por 7 profesionales considerándose que los perfiles son acordes a lo requerido, sin embargo, su cantidad se estima sobredimensionada considerando el alcance del proyecto.
25493	BOGOTA D.C.	2,75	1,50	4,50	9,00	3,50	3,75	5,00	2,50	3,00	0,00	35,50	NO VIABLE	La descripción de la problemática no articula con el objetivo general y los específicos; en el planteamiento de productos intermedios y finales no se enmarcan en la metodología de marco lógico que permita evidenciar una estructura clara, adecuada y lógica, no permitiendo el avance en la ejecución y la validación de entregables en la evaluación; el proyecto no brinda sostenibilidad del proyecto y no cumple con las exigencias de la convocatoria; El SIGP se diligenció de manera errada.
26071	BOGOTA D.C.	1,25	1,25	5,25	4,50	2,00	3,75	7,00	2,00	0,00	0,00	27,00	NO VIABLE	El detalle de la problemática a resolver no es claro y quedan incertidumbres sobre la capacidad para cerrar la brecha tecnológica de la solución planteada. No se incluyeron datos o cifras que avalen la magnitud del problema a nivel internacional, regional o local. Se menciona que el proyecto es innovador, no obstante, quedan incertidumbres sobre la generación de valor agregado o el aporte en el cierre de brechas. No hay una justificación argumentada con datos o cifras que permitan evidenciar su aporte. En términos generales la propuesta deja incertidumbres respecto a sostenibilidad del proyecto en el mediano plazo
25603	BOGOTA D.C.	0,50	0,75	3,00	3,00	3,50	3,75	2,00	1,00	0,00	0,00	17,50	NO VIABLE	En general la formulación carece de amplitud en los contenidos de las diferentes variables a analizar y evaluar, y que como tal se constituyen en la propuesta de intervención. No se presenta un mínimo de información que permita entender cuáles son los productos/servicios que oferta en la actualidad la empresa de tal manera que así mismo sea posible determinar qué es lo que se propone y cómo su desarrollo contribuye al mejoramiento de indicadores de productividad y competitividad de la empresa. Aunque se refiere dentro del título del proyecto el "Desarrollo e implementación de una solución tecnológica", en el objetivo general del proyecto (descripción 5 de 14 en el formulario), se presenta como "Mejoramiento e implementación de una solución tecnológica"; de tal manera que no es claro si se partirá de una solución ya existente o si en realidad se trata de una solución totalmente nueva. Aunque en el título mismo del proyecto se refiere la existencia de procesos de mejora estandarizados no se llega a abordar algún tipo de descripción en la propuesta que permita al lector evaluador establecer la oferta de valor basada en esos procesos referenciados, sin que sea claro adicionalmente si se trataría de los 3 procesos que se refieren se integran a nivel de plataforma. Así mismo no se aportan en la formulación elementos e indicadores asociados a establecer (como resultado final del proyecto), la medida en la que se oferta como promesa de valor la calidad, eficiencia y productividad hacia los clientes. En términos de innovación no se encuentra algún tipo de información que permita determinar qué es lo que se quiere desarrollar.

REGIÓN ORINOQUIA

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26242	VICHADA	4,75	4,75	12,75	15,00	9,50	14,25	18,00	9,50	3,00	0,00	91,50	VIABLE	La descripción que hace el proponente frente a su actividad empresarial es muy bien explicada y clara, resaltando los procesos de los servicios que ofrece en la optimización en procesos de prestación de servicio de aseo y recolección de residuo, se evidencia un alto grado de conocimiento técnico de sus procesos y servicios. Adicionalmente, describe de manera pertinente cada uno de los elementos tecnológicos que le aportan innovación a su situación actual. La descripción de la problemática es pertinente y clara, presenta análisis cualitativos y cuantitativos frente a los procesos intrínsecos de la empresa; identifica claramente la brecha realizando comparativos con empresas del sector, aportando elementos claros de análisis. La propuesta describe una problemática que encuentra respuesta en el objetivo general, situación que también se evidencia con la formulación de los objetivos específicos, se destaca una metodología muy coherente, El equipo de trabajo presentado describe conocimiento y funciones requeridas para el proyecto. La justificación del proyecto es descriptiva en términos cualitativos y cuantitativos, referencia elementos técnicos apropiados y muy bien explicados. Describe los elementos tecnológicos (IoT, Desarrollo de Software, GPS, PQRS y Gestión Holística) que hacen parte de la innovación. La presentación del presupuesto es organizada; es coherente con la descripción de los productos que plantea con los rubros asignados, el proyecto presenta un grado de razonabilidad suficiente respecto de los valores establecidos para cada recurso asociado a la obtención de un resultado o producto al compararlo con los precios o valores de mercado. La descripción que se hace de los indicadores es pertinente y facilitan su medición. La empresa describe unos impactos claros en su descripción, se puede identificar su coherencia por la formulación de los objetivos del proyecto, y propone acciones que permiten tornar más competitividad a la empresa y al sector en general. Viabilidad y coherencia de la propuesta de sostenibilidad: se garantiza la sostenibilidad en más de tres niveles - institucional, operacional, financiera o ambiental. El proyecto se enfoca en las temáticas priorizadas según el Anexo 4. La empresa no demuestra experiencia o vocación exportadora.
26166	ARAUCA	4,50	4,00	14,25	13,50	9,50	13,50	19,00	9,00	3,00	0,00	90,25	VIABLE	EL proponente quiere implementar un proyecto de desarrollo tecnológico donde aplica tecnologías de gestión de datos que a su vez son innovadoras en el sector. Además, la Logística 4.0, la Analítica de Datos y la Automatización de Procesos, hacen que este proyecto incluya tecnologías modernas de información y comunicación en el marco de sistemas inteligentes capaces de optimizar el análisis de datos, mejorando la logística en la distribución de facturas, así mismo una mejora en el proceso de soporte técnico debido al software flexible con capacidades de adaptación a los nuevos retos impuestos por el mercado; sin embargo no diferencia las mejoras que de muestren una innovación y/o sofisticación del bien o servicio resultado del proyecto de manera verificable, que pueda tener frente a los productos existentes en el mercado.
25744	ARAUCA	3,50	4,00	13,50	12,00	10,00	15,00	13,00	8,00	3,00	0,00	82,00	VIABLE	La propuesta presenta un producto básicamente aceptable, toda vez que como tuvo como referencia un estudio de mercado el cual demuestra un nivel de innovación y/o sofisticación. El equipo ejecutor es acorde con las actividades y entregables propuestos, el cual genera un impacto positivo en la empresa proponente y en el sector al cual pertenece. El presupuesto es acorde a los rubros establecidos con los términos de referencia y se ajusta a las actividades y resultados propuestos. El proyecto registra impactos que pueden beneficiar a la empresa no obstante al no realizar un análisis de competitividad profundo en cuanto a oferta y demanda no es posible determinar si esto impactará positivamente la competitividad de la empresa. No se evidencia un plan de sostenibilidad cuantificado completamente que permita pronosticar una sostenibilidad a mediano y largo plazo después de finalizado el proyecto.
25651	VICHADA	3,00	4,25	12,00	10,50	8,50	12,00	15,00	7,50	3,00	2,00	77,75	NO VIABLE	La propuesta tiene un planteamiento básico, evidenciando el conocimiento sobre la solución, Identifica el grado de innovación, sin embargo es necesario ampliar la descripción de las características del producto y el alcance del mismo. Por lo general se establece una formulación pertinente con el MML, sin embargo, no se acota la criticidad, que justifique la solución. Se evidencia un buen equipo de trabajo. Se denota cierto grado de incoherencia en la metodología, especialmente por la valoración de la demanda del servicio y la cuantificación del resultado esperado. No se presenta un análisis del entorno tecnológico. La justificación presentada respecto a la necesidad no es adecuada, Define con claridad las características actuales del proceso a intervenir, no así con la mejora de la productividad y el impacto en los clientes frente a sus expectativas. El presupuesto se estructura de forma básica respecto al alcance y resultados esperados. Los tiempos de investigación no son coherentes con los de desarrollo del software. El proyecto presenta valores adecuados a precios de mercado. No hay claridad respecto de la calidad y alcances del software (características que expresen el valor agregado). Los indicadores presentados no permiten evaluar el cumplimiento del resultado propuesto. No se precisa la magnitud del impacto del software. El valor agregado resultante del proyecto a nivel de proceso, modelo de negocio, producto y/o servicio es incipiente, permitiendo sólo el mantenimiento de la oferta de la empresa en su mercado objetivo con una mínima ventaja competitiva respecto al sector o al mercado. Se demuestra un grado medio de coherencia entre las actividades, como el medio (tareas y recursos) para alcanzar los entregables y los resultados, soportando la propuesta de sostenibilidad. El proyecto se enfoca a la utilización de Big Data y analítica de datos, especialmente para obtención de datos predictivos. La empresa tiene vocación exportadora.
26327	ARAUCA	3,00	3,00	10,50	12,00	9,50	12,75	18,00	4,50	3,00	0,00	76,25	NO VIABLE	El análisis del entorno es exhaustivo y completo, se presenta el diferencial de la solución tecnológica que de por sí, evidencia un alto nivel de innovación. Aunque presenta algunas falencias en la aplicación de la metodología de marco lógico, donde se debió reforzar la mejora de productividad dentro de los fines del proyecto, tal como está en los resultados, y su propuesta de sostenibilidad adolece de modelo de negocio claro de cara al potencial de la herramienta desarrollada. el proyecto presenta un grado de razonabilidad suficiente respecto de los valores establecidos para cada recurso asociado a la obtención de un resultado o producto al compararlo con los precios o valores de mercado y acorde a los TDR. La propuesta no demuestra cómo el impacto en mejora de productividad soporta y financia los costos descritos.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25715	CASANARE	4,00	4,00	11,25	12,00	7,00	11,25	14,00	7,00	3,00	2,00	75,50	NO VIABLE	Se presenta una propuesta donde se describe una de las problemáticas que tiene el sector cacaotero, se plantea una solución que puede guardar alguna relación con la problemática identificada, aunque no hay suficiente claridad en la innovación y las características técnicas del desarrollo ni la pertinencia de este en los procesos de postcosecha. Los resultados y productos son insuficientes para verificar el cumplimiento del objetivo general la solución de la necesidad. Se plantea una propuesta de sostenibilidad que presenta debilidades en cuanto a gestión del conocimiento generado en el proyecto y con la cuantificación y gestión de los costos posteriores al proyecto. El proyecto se enfoca en una de las temáticas priorizadas; aunque la empresa registra en el SIGP que no exporta, el proyecto se enfoca a lograr un producto para exportación y se tienen impactos relacionados con ello.
26139	CASANARE	3,25	3,50	9,75	10,50	8,00	12,00	14,00	6,50	3,00	0,00	70,50	NO VIABLE	Presenta un análisis del entorno tecnológico tal que permite observar el grado de innovación del proceso a desarrollar; no obstante, dicho análisis presenta ciertos vacíos respecto al alcance de la propuesta. La problemática es clara, sin embargo no se hace evidente la manera en que suplirla se convierte en una necesidad, y la existencia de una brecha tecnológica probablemente porque hace falta revisarlos a profundidad desde los antecedentes. Si bien se dan respuesta a algunos de los interrogantes planteados, no es claro cuáles son los atributos diferenciadores con relación a soluciones similares que existen en el mercado o incluso (nuevamente los antecedentes) cómo se encuentra el sector en este momento vs. este tipo de necesidades y soluciones tecnológicas El proyecto puede ofrecerle un valor agregado a la empresa, pero no es evidente en el documento de qué manera al sector y al cliente final.
26289	CASANARE	4,25	4,00	6,75	12,00	8,50	8,25	11,00	6,50	3,00	0,00	64,25	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio o a mejorar o a desarrollar, no se presenta un planteamiento adecuado, lo cual no permite evidenciar un conocimiento especializado sobre el servicio a desarrollar, por ende, no es muy clara la problemática a solucionar en la propuesta. En términos generales no se logra identificar una estructura clara, adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades y entre las actividades, resultados - componentes y el propósito. No se puede identificar una efectividad de la solución propuesta mediante los resultados esperados y sus indicadores, lo cual impide evidenciar de forma básica la solución o no de la problemática identificada y no se logra identificar de manera clara como la competitividad de la empresa y el sector se verá impactada con la solución propuesta.
26454	ARAUCA	4,00	3,50	9,75	9,75	7,50	9,75	15,00	2,00	0,00	0,00	61,25	NO VIABLE	Existen falencias en los antecedentes de la tecnología a utilizar, automatización en el fertirriego, energía solar y automatización, el planteamiento del problema es confuso con respecto a lo que presenta, los objetivos específicos no apuntan a llegar al alcance del objetivo general, específicamente en lo técnico, debilidades en la metodología, no hay racionalidad en los costos hay deficiencias en el equipo de trabajo y también hay problemas con los indicadores y entregables, no hay cierre de brecha tecnológica, El proyecto no se enfoca en las temáticas priorizadas según el Anexo 4 y La empresa no demuestra experiencia exportadora o que el proyecto este implícito en plan de internacionalización de la empresa.
25821	CASANARE	4,25	4,25	7,50	9,00	5,00	9,00	12,00	7,00	3,00	0,00	61,00	NO VIABLE	De acuerdo a la propuesta recibida, se evidencia: El proponente debe organizar, caracterizar los procesos de la organización, el clima y la cultura organizacional, ya que sin dicha información es complejo realizar el desarrollo de una propuesta tecnológica que permita optimizar los procesos internos, la descripción de los problemas es muy clara, existe el riesgo que los tiempos presentados en el proyecto se prolonguen debido a la situación actual de cómo se manejan los servicios con los clientes, es evidente que se requiere optimizar el flujo de los procesos con todos los actores clientes internos, externos, proveedores, entre otros. Por otro lado la cantidad de personal requerido para llevar a cabo el proyecto puede ser insuficiente, el análisis financiero no se tienen consideraciones como imprevistos y/o gastos adicionales, se recurre a la idea de que personal del SENA continúe con la sostenibilidad del proyecto, pero falta recursos especializados profesionales quienes puedan mejorar continuamente el proyecto.. Se observa que dada la naturaleza del negocio no se puede proyectar a largo plazo la inversión realizada, no hay un estudio que refleje que alternativas puede tener el proponente para optimizar sus servicios, tampoco se puede verificar el estado actual a nivel de competitivo en el mercado.
26328	ARAUCA	3,75	3,75	7,50	11,25	4,50	6,75	7,00	4,00	3,00	0,00	51,50	NO VIABLE	Se puede evidenciar que la propuesta va dirigida a la solución de una necesidad dentro de un mercado y una región específicamente, además de dejar claridad en cuanto a que la brecha más grande identificada en el sector es el poder dar cumplimiento a los requerimientos específicos de los clientes Dentro de la propuesta se puede evidenciar la existencia de un presupuesto; sin embargo, el proyecto presenta valores de personal altos, en cuanto a la cantidad de personas que se evidencian deben estar dentro del proyecto, y que no sería necesario por tiempo de dedicación al logro de los resultados proyectados. Se puede evidenciar de forma clara los entregables propuestos dentro de la propuesta; sin embargo, las fuentes de verificación no son coherentes con los resultados propuestos y además los indicadores permiten evaluar de forma básica el cumplimiento del avance esperado. Se puede evidenciar que la puesta en marcha de la propuesta mejoraría la competitividad de la empresa dentro del sector y la región en donde inicialmente se define como mercado objetivo, sin embargo, se evidencia que los impactos solo están encaminados a y beneficiar al oponente y no al sector al que va dirigido; además de no ser claros y esto no permite determinar la ventaja competitiva.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26269	ARAUCA	1,75	2,00	6,00	6,00	6,00	6,00	8,00	2,00	3,00	0,00	40,75	NO VIABLE	La viabilidad y coherencia de la propuesta no muestra desarrollo o sustento a nivel institucional como mantenimiento generación de empleos según el impacto analizado anteriormente , ni operacional en cuanto cifras que muestren la extrapolación de la productividad o eficiencia operacional , ni análisis financiero desde análisis del margen de utilidad . no es clara la coherencia entre las actividades como medio de tareas y recursos para lograr los entregables , y que estos efectivamente sustenten el resultado que se espera . he asume mejora en la competitividad la cual no se encuentra claramente definida ni tampoco se encuentra un análisis de eficiencia operacional a partir de los impactos que se espera. la mejora solamente beneficia proponente del proyecto , en cuanto rentabilidad , destruyendo puestos de trabajo , al no contratar vendedores. la sofisticación debe ser argumentada del análisis de valor agregado y reestructuración de procesos , con soporte en la revisión de lo disponible del sector en el mercado. El impacto generado sobre la generación de nuevos empleos está atada al desarrollo del proyecto , lo cual debe ser validado pues se espera que después del desarrollo del proyecto se generen nuevos puestos de trabajo lo cual no es claro la propuesta presentada . esos afirmado que el impacto dos donde se postulan número de empleos generados posterior a la implementación del proyecto con 8 puestos nuevos no se tienen en cuenta los puestos destruidos por la no empleabilidad de los vendedores . el impacto núm3 no se puede deducir de los planteamientos estructurados anteriormente , es un supuesto cualitativo que requiere soporte cuantitativo , muy similar el impacto número 4.

REGIÓN PACÍFICO

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25757	VALLE DEL CAUCA	5,00	5,00	14,25	14,25	10,00	14,25	20,00	9,00	3,00	2,00	96,75	VIABLE	El proyecto presentado busca desarrollar una estrategia de comercialización diferenciadora por parte del proponente que satisfaga las necesidades del mercado de calzado de pronta moda para dama. Además, muestra coherencia en el presupuesto y cronograma de ejecución siendo determinante para el logro de los objetivos propuestos. Los indicadores permiten medir de manera clara y certera el objetivo planteado. En cuanto a la temática se puede establecer que se encuentra enmarcado en el anexo 4 Big Data y Analítica de Datos - Blockchain . Por último, la empresa cuenta con vocación exportadora de vieja data siendo un referente en el mercado latinoamericano. Sin embargo es importante revisar en el equipo de trabajo, que el personal no sea genérico en conocimientos de las herramientas sino un poco más sofisticado en el conocimiento de la industria y de la problemática a abordar
25596	VALLE DEL CAUCA	5,00	5,00	15,00	15,00	9,00	15,00	20,00	7,50	3,00	2,00	96,50	VIABLE	La propuesta se caracteriza por presentar una formulación clara y adecuada en todos sus componentes. Se aporta información a partir de la cual es posible establecer cuál es la prestación de los servicios a los que se dedica la empresa, así como identificar como a partir de ellos ha logrado dimensionar la brecha existente en el proceso de desarrollo de pruebas. Lo propuesto así mismo, resulta articulado al desarrollo de una solución ya existente dentro de la empresa como producto/servicio, de tal manera que existe claridad en que el objetivo de este proyecto se centra en una innovación incremental que se requiere para robustecer lo que la empresa ya tiene disponible en el mercado. Vale la pena mencionar que en términos de solución el desarrollo propuesto trae beneficios así mismo para el sector (Software) que construirán a cerrar brechas importantes en términos de productividad y competitividad no solo para el proponente.
25942	VALLE DEL CAUCA	5,00	5,00	15,00	15,00	8,50	13,50	17,00	8,00	3,00	2,00	92,00	VIABLE	Se enfoca en una problemática (brecha), necesidad (barrera) u oportunidad (mercado) combinada, con una argumentación cualitativa y cuantitativa suficiente. El planteamiento es claro y presenta una criticidad o magnitud del problema, necesidad u oportunidad alta con cifras, datos o estadísticas soportadas. El problema, la necesidad o la oportunidad son relevantes y se enfoca tanto en el proponente, como al sector y con una orientación directa al mercado. Se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Las fuentes de verificación son apropiadas para validar los resultados propuestos. Los indicadores planteados permiten evaluar de forma básica el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. Se puede definir un grado básico de efectividad de la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores, estableciendo con ello, si estos solucionan la problemática que generó el proyecto
25728	NARIÑO	4,00	4,50	12,00	14,25	9,00	15,00	19,00	10,00	3,00	0,00	90,75	VIABLE	En el proyecto se evidencia que se beneficia de forma directa al proponente el cual buscar ofrecer el servicio a empresas de las diferentes regiones, pero no hay claridad y la calidad de los entregables y en los resultados esperados, ya que lo indicadores no están bien definidos, a su vez no existe información que relacione al personal con este tipo de desarrollo y tampoco especialistas al área a desarrollar. El proponente busca suplir una necesidad derivada de la pandemia, a fin de mejorar el desarrollo las TIC a través de plataformas tecnológicas, pero se evidencia que no tiene experiencia y lo que busca es tener financiamiento para hacer uso de las herramientas vigentes y actuales que pueden ayudar a mejorar su competitividad en el mercado mas no a un nivel de innovación. Sin embargo, el proponente busca cerrar una brecha tecnológica existente en la región teniendo en cuenta la puesta en marcha de un sistema de venta online para los pequeños y medianos negocios de la región, el cual les permitirá vender sus productos y servicios a través de una App móvil personalizada, mejorando así el desarrollo de nuevas tecnologías en el mercado.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26409	NARIÑO	5,00	4,25	12,00	14,25	10,00	13,50	18,00	8,50	3,00	2,00	90,50	VIABLE	El proyecto presenta un planteamiento y lenguaje técnico muy claro que permite evidenciar un conocimiento profundo y especializado sobre el producto a desarrollar como es desarrollar una solución tecnológica con diferentes escenarios de laboratorios virtuales de acceso remoto, basado en tecnologías emergentes, como modelo de negocio escalable a nivel internacional, de oferta por servicio para mejorar la calidad de la educación; además se ha orientado esta iniciativa a partir del desarrollo de una plataforma web integral de laboratorios virtuales de acceso remoto compuesta de 4 módulos: i) Laboratorios de acceso remoto para ciencias básicas, ii) Laboratorios con entornos de aprendizaje basado en realidad virtual y aumentada, iii) Laboratorios de inteligencia artificial con computación en la nube, y iv) Laboratorios de automatización y robótica; en cuanto al grado de innovación: presenta un análisis tecnológico del entorno muy completo, que permite establecer con claridad el grado de innovación del producto a desarrollar, sin embargo no se puede evidenciar claramente si el rol del gerente es idóneo para las funciones que se contemplan y al responsabilidad del cargo, puesto que no existen detalles como profesión, experiencia entre otros; además no es claro como se garantizará la sostenibilidad del personal después de la ejecución del proyecto; y alguno de los indicadores no es muy claro.
25888	VALLE DEL CAUCA	4,00	4,00	12,00	13,50	9,50	13,50	19,00	10,00	3,00	2,00	90,50	VIABLE	El proyecto presenta una mejora significativa en el que se desarrollará un sistema de búsqueda inteligente aplicando inteligencia artificial para desarrollar ese primer scouting o búsqueda tecnológica impactando positivamente la competitividad de la empresa y la posibilidad de incrementar las transacciones comerciales de propiedad intelectual. Las actividades se relacionan con el objetivo general del proyecto más no dan respuesta los objetivos específicos definidos lo cual genera una no concordancia entre lo establecido en los objetivos y el desarrollo de las actividades, no obstante se denota una coherencia entre el problema identificado en el Anexo 5 y el objetivo general del proyecto. Los perfiles y roles de estos están acorde con lo requerido para el desarrollo del proyecto. El presupuesto se estructura de forma coherente respecto al alcance y resultados esperados pero no con los objetivos específicos. Se evidencia cómo la competitividad de la empresa se ve impactada gracias a la mejora significativa del software logrando llegar a mercados nacionales e internacionales. Los indicadores planteados permiten evaluar de forma básica el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. El proyecto deja ver que garantizará la sostenibilidad en lo relacionado a: institucional, operacional, financiera y ambiental.
25640	VALLE DEL CAUCA	4,67	4,67	12,00	13,50	9,33	12,50	18,00	9,33	3,00	2,00	89,00	VIABLE	La propuesta presentada tiene una correcta estructuración desde lo financiero y a los antecedentes expuestos; como primera parte el presupuesto mantiene coherencia con el alcance y sus resultados. Mientras que los antecedentes, abordan permiten dar claridad al estado del arte, su impacto en el mercado, y parte de un análisis de casos a nivel nacional e internacional; de igual forma, se identifica el contexto tecnológico en el cual se encuentra inmersa la propuesta. Sin embargo, la estructuración de la propuesta no aborda parte de los fines identificados desde el árbol de objetivos, y algunas de las metas trazadas son muy cortas en comparación con el volumen de actividades, nivel de complejidad y capacidades de la organización y del equipo de proyecto.
26302	VALLE DEL CAUCA	4,75	4,75	13,50	13,50	9,00	13,50	18,00	8,00	3,00	0,00	88,00	VIABLE	El desarrollo de una plataforma para complementar los servicios de mantenimiento de equipos médicos de imágenes diagnósticas es pertinente por las siguientes razones: 1. Permite incrementar la competitividad de la empresa con la generación de valor agregado 2. Tiene una base de clientes que permitirá soportar la puesta en marcha de los productos a desarrollar 3. Permitirá una mayor cercanía con los clientes, ofreciendo opciones económicas para un mercado sensible a los costos de los productos y mantenimientos. El desarrollo metodológico de la MML para plasmar el proyecto es adecuado, tiene impacto en la empresa con su nuevo producto, el equipo de trabajo es competente, sin embargo hay confusión del cómo se vincula el costo del personal en los resultados, La propuesta de sostenibilidad no es tan clara en el contexto de costos, es claro cómo impacta al mercado y al cierre de brechas del sector, desarrolla de manera básica los riesgos para la implementación de la propuesta.
25502	VALLE DEL CAUCA	5,00	5,00	12,00	14,25	9,00	15,00	19,00	8,50	0,00	0,00	87,75	VIABLE	Al revisar el documento, se evidencia un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo y especializado sobre el producto a mejorar, Se evidencia la claridad de la propuesta y se identifica la brecha tecnológica a atender, así mismo, expone la necesidad del sector y como la solución dará una atención oportuna. El presupuesto se estructura de forma coherente respecto al alcance y resultados esperados; el proyecto no se alinea a una de las temáticas priorizadas. Por otra parte, la estructura lógica de marco lógico en los objetivos específicos no es claro, debido a que en los tres objetivos plantea "Desarrollar y testear", por lo que no denota el avance hacia el objetivo general. El equipo de trabajo es suficiente en cantidad e intensidad.
26440	CAUCA	4,33	4,33	12,00	12,00	10,00	14,50	17,33	7,67	3,00	2,00	87,17	VIABLE	El proyecto presentado busca implementar metodología Lean Management en la línea de producción de bandas transportadoras para la mejora de la productividad, como también la automatización obtención de la data y la construcción de la información para el control de la productividad Además, muestra coherencia en el presupuesto y cronograma de ejecución siendo determinante para el logro de los objetivos propuestos. Aunque en algunos casos los indicadores permiten medir de manera clara y certera el objetivo planteado, existen algunos indicadores que pueden presentar dificultades a la hora de su medición y por ende determinar el cumplimiento de los objetivos. Se evidencian los entregables para los resultados propuestos que permiten demostrar el logro del fin del proyecto. Pero las fuentes de verificación no se definen de manera clara y los indicadores no permiten medir el proyecto. No se puede determinar el grado de efectividad de la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores, lo cual no permite establecer un grado de satisfacción a la problemática u oportunidad que generó el proyecto.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25620	VALLE DEL CAUCA	4,50	4,50	15,00	13,50	6,50	12,75	18,00	10,00	0,00	2,00	86,75	VIABLE	<p>Calidad y pertinencia: Se define con claridad los siguientes aspectos en el proyecto: características de los productos de las dos nuevas líneas (snacks y premezclas) del portafolio, definición del valor agregado de cada línea, y el segmento de mercado para cada producto. No obstante, no se evidencia un análisis de productos sustitutos, dentro del proyecto. Presupuesto: El presupuesto se estructura de forma coherente con respecto al alcance y los resultados esperados, la inclusión de recursos asociados al desarrollo de las nuevas líneas del portafolio de la empresa es adecuada. Sin embargo, no se encuentra detallado a profundidad y en detalle, el costo de personal especializado, insumos, y materiales del proyecto. Resultados e impacto:</p> <p>El desarrollo de las nuevas líneas del portafolio, tienen la capacidad de impactar positivamente en la productividad y en la competitividad de la empresa. Sin embargo, falta definir con mayor profundidad el nivel de desarrollo técnico del proyecto. Valores agregados: El proyecto no está enfocado en ninguna de las temáticas priorizadas de los términos de referencia de la convocatoria, no obstante se sustenta dinámicas de internacionalización mediante la ejecución del proyecto.</p>
26157	VALLE DEL CAUCA	4,25	4,75	13,50	12,75	9,00	12,00	17,00	8,00	3,00	2,00	86,25	VIABLE	<p>La propuesta busca solucionar un problema de identidad digital en un mundo donde la transformación hacia ese sector se está dando vertiginosamente. es claro el enfoque que debe tener basado en inteligencia artificial , pero no es claro el uso de blockchain a través de los postulados productos e indicadores mostrados . El cronograma es algo limitado para lo que se quiere desarrollar, Pero existe viabilidad en el alcance o propósito final del proyecto. el equipo de trabajo es adecuado y suficiente en cantidad así como en los perfiles y roles definidos. El presupuesto es acorde a los productos y resultados a entregar. es necesario revisar el detalle los últimos resultados y productos que faltan definición más profunda y concreta. Una falencia a solventar son los indicadores para determinar de forma clara si se llega o no ha resultado deseado. Se requiere mayor desarrollo en cuanto evidencia la sostenibilidad en al menos dos niveles , institucional como mantenimiento y generación de empleos , pero sobre todo financiera en cuanto soporta los costos de la intervención y de personal</p>
26437	CHOCO	4,25	3,75	12,00	12,75	9,50	12,75	18,00	10,00	3,00	0,00	86,00	VIABLE	<p>Calidad y pertinencia: el proyecto justifica adecuadamente la solución propuesta y lo que se espera de ella, en función del nivel de innovación y el impacto positivo sobre cierre de brechas tecnológicas, dentro de las MiPymes del departamento del Chocó. Sin embargo no se encuentra detallado a profundidad el nivel de innovación y sofisticación de la propuesta. Presupuesto: Se registran las siguientes inconsistencias, la cual genera incertidumbre al momento de evaluar el presupuesto: se registra ocho (8) perfiles en tipo de personal en SIGP, mientras que se contabiliza sesenta y nueve (69) rubros por conceptos de costo de personal especializado. De igual modo, se evidencian veinte (20) conceptos de gastos de administración y asesoría contable, sin especificar a profundidad y necesidad de dicho rubro, dentro del desarrollo técnico de una plataforma digital. Resultados e impactos:</p> <p>Se evidencia el impacto positivo de la ejecución del proyecto sobre la competitividad de la empresa, y así mismo, la posibilidad de desarrollo de nuevos canales de comercialización, para las MiPymes. Sin embargo, no se encuentra detallado a profundidad el nivel de innovación de la propuesta. Valores agregados: el proyecto está enfocado en la temática de Big Data, analítica de datos y no se sustentan estrategias y/o actividades de exportación o dinámicas de internacionalización, mediante la ejecución del proyecto</p>
25523	VALLE DEL CAUCA	4,00	4,25	13,50	13,50	8,00	11,25	18,00	8,50	3,00	2,00	86,00	VIABLE	<p>La propuesta presenta una mejora significativa un software actual desde un análisis cuantificado de los problemas presentados en los laboratorios clínicos con sus datos. se requiere revisar la sostenibilidad del equipo de ciencia de datos después de que termine el proyecto. no es claro la cantidad de datos y el nivel de procesamiento que esto genera. es una propuesta estructurada que permite evidenciar validez y posibilidad de ejecución satisfactoria.</p>
25593	VALLE DEL CAUCA	5,00	3,75	12,75	11,25	10,00	11,25	20,00	7,00	3,00	2,00	86,00	VIABLE	<p>Es evidente el conocimiento del proponente sobre el estado actual del proceso a sofisticar descrito en la propuesta y, además, es clara la problemática presente en entidad, sin embargo, no se presenta soportada la magnitud del problema causado por los procesos actuales haciendo uso, por ejemplo, de cifras. Las actividades propuestas, desarrolladas por el equipo de trabajo, conducen al cumplimiento de los objetivos específicos y, por ende, al cumplimiento del objetivo general. Los resultados presentan indicadores verificables, a excepción del R06 y R14. No se presenta una respuesta detallada a la pregunta de cuál es la situación actual de la empresa comparada con las del sector. Se debe realizar una revisión de la coherencia del texto.</p>
25805	VALLE DEL CAUCA	4,67	4,50	13,00	14,00	9,00	12,00	16,67	9,00	3,00	0,00	85,83	VIABLE	<p>El proyecto surge de una necesidad real identificada por una compañía con experiencia de años en el mercado . Adicionalmente se plantea de forma clara y estructurada el desarrollo de los objetivos para la construcción de las diferentes fases del proyecto . el grado de innovación en proceso y sofisticación al que la empresa se someterá es sustento de la viabilidad del proyecto presente El proyecto permite mejorar la competitividad de la empresa pues enfoca precisamente en la optimización de los procesos productivos . sin embargo para poder verificar que esta competitividad se transfiera a sus clientes es necesario esperar al desarrollo del proyecto</p>

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26481	CHOCO	5,00	4,75	14,25	12,00	9,00	12,75	17,00	8,00	3,00	0,00	85,75	VIABLE	Se presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo sobre el producto o servicio a desarrollar, proporcionando claridad del mismo en la propuesta, así como una identificación clara sobre la brecha tecnológica a atender. Presenta un análisis tecnológico del entorno completo que permite establecer con claridad el grado de innovación y sofisticación del producto o servicio o proceso a desarrollar. El proyecto justifica oportunamente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del producto o servicio, en función del nivel de innovación (proceso para alcanzar el fin) y del grado de sofisticación (valor agregado generado por la innovación). Para sofisticación y/o desarrollo de productos o servicios: Define con claridad al menos dos de los siguientes aspectos: características del producto o servicio, sustitutos del producto o servicio, valor agregado, sin embargo se observa poca información acerca de la metodología a utilizar en la mejora de la competitividad y el cierre de brechas tecnológicas del sector. Se evidencia cómo la competitividad de la empresa o del sector se ve impactada por la mejora de la productividad o la eficiencia operacional; la magnitud del impacto es media con relación a los entregables del proyecto. Las mejoras propuestas o impactos benefician directamente al proponente del proyecto e indirectamente al sector al que pertenece o al mercado. El valor agregado resultante del proyecto a nivel de proceso, modelo de negocio, producto y servicio es oportuno, permitiendo inicialmente el mantenimiento de la oferta de la empresa en su mercado objetivo con una mínima ventaja competitiva respecto al sector o al mercado. Los impactos propuestos registran medios de verificación claros, sin embargo, su alcance se encuentra en un horizonte de largo plazo que no facilita medición al cierre del proyecto. Los impactos están debidamente asociados a los resultados y entregables planteados y con mejoras esperadas en términos de productividad y competitividad, acordes al sector o al nivel de la empresa proponente.
25484	VALLE DEL CAUCA	5,00	4,50	13,50	13,50	5,00	15,00	17,00	7,00	3,00	2,00	85,50	VIABLE	La propuesta presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo y especializado sobre el producto a desarrollar, proporcionando una total claridad del mismo en la propuesta, así como una identificación clara sobre la brecha tecnológica a atender. Asimismo presenta un análisis tecnológico del entorno bastante completo, que permite establecer con claridad el grado de innovación y sofisticación del producto a desarrollar. Sin embargo, se denota que hacen falta registrar actividades, que permitan visualizar el desarrollo y cumplimiento de los objetivos específicos, lo cual genera grado de incertidumbre respecto al logro de los resultados, propósito o el fin último del proyecto. Asimismo, el proponente presenta incoherencia en algunos rubros. Cabe resaltar que el proyecto evidencia cómo la competitividad de la empresa o del sector se ve impactada por la mejora de la productividad o la eficiencia operacional. Adicionalmente la propuesta demuestra vocación exportadora, así como también se enfoca en las temáticas priorizadas según anexo 4 de los términos de referencia de la presente convocatoria.
26258	VALLE DEL CAUCA	4,00	4,25	12,00	12,75	9,00	10,50	19,00	8,50	3,00	2,00	85,00	VIABLE	La propuesta se basa en un desarrollo de IA para monitoreo de salud estructural que permita prestar el servicio de procesamiento y análisis de datos. La problemática es clara y la forma de resolver el problema es acorde con las necesidades planteadas. La propuesta puede ser sostenida en el tiempo y cierra una brecha digital no solo para la empresa si no para el sector. Falta reforzar en la diferenciación con sus competidores, en el cálculo de los beneficios e impactar esperados y en el cumplimiento del objetivo general a partir de pasos claros que le permitan alcanzarlo. El objetivo general y el problema están alineados. Sin embargo, los objetivos específicos no explican cómo se puede alcanzar el objetivo general, siendo más bien, ventajas de haberlo alcanzado. En términos generales el presupuesto se estructura de acuerdo con lo planeado. El proyecto permitirá mejorar la competitividad de la empresa y el sector al que pertenece con la innovación y/o sofisticación del bien o servicio resultado del proyecto
26556	CAUCA	4,00	4,25	11,25	13,50	7,50	12,75	18,00	8,00	3,00	2,00	84,25	VIABLE	El proyecto presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo y especializado sobre el producto a desarrollar. De igual manera de detalla un análisis tecnológico del entorno completo, que permite establecer con claridad el grado de sofisticación del producto propuesto. La propuesta se enfoca en una problemática y oportunidad, con una argumentación cualitativa y cuantitativa adecuada. El presupuesto presentado se estructura de forma coherente respecto al alcance y resultados esperados. El proyecto se enfoca en una de las temáticas priorizadas como lo es la Logística 4.0.
26222	VALLE DEL CAUCA	4,75	4,50	12,00	12,75	8,00	12,00	18,00	9,00	3,00	0,00	84,00	VIABLE	La propuesta presenta un planteamiento que permite evidenciar cierto grado de conocimiento sobre el producto a desarrollar, pero no presenta un análisis del entorno completo. La propuesta presenta coherencia en las tareas y recursos y se puede definir el nivel de sofisticación, los indicadores no evidencian la magnitud ni la calidad adecuada, no permitiendo la evaluación del avance o cumplimiento del proyecto de manera clara. Los rubros presentados por el proyecto son adecuados según los TDR, el proyecto presenta valores cercanos a los precios del mercado. Las mejoras presentadas en la propuesta benefician directamente al proponente e indirectamente al sector y al usuario, pero la magnitud de los impactos es baja. El grado de coherencia entre las actividades en medio alto para alcanzar los objetivos planteados en la propuesta, se evidencian los cambios esperados

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25708	NARIÑO	3,50	4,17	13,50	12,00	9,67	12,00	18,67	7,00	3,00	0,00	83,50	VIABLE	La propuesta contiene un planteamiento básico, evidencia el conocimiento sobre el servicio a mejorar; el lenguaje técnico utilizado es poco profundo con relación a la tecnología y el grado de innovación. Identifica una necesidad y define cualitativa y cuantitativamente la magnitud de la afectación actual; la propuesta se enfoca en el proponente, sus clientes y el sector. Adecuada relación entre problema, objetivos y cronograma; sin embargo, algunos aspectos presentan deficiencias como: En el resultado 1 los productos se enuncian como actividades, no como entregables y las fuentes de verificación se plantean como indicadores (en todos los resultados). En el resultado 6 el indicador se formula como actividad. El proyecto describe las características actuales del proceso a intervenir, justifica brevemente lo que se espera en cuanto a valor agregado con la innovación tecnológica propuesta, espera mediante el mismo llegar de forma masiva a más sectores; la propuesta enfoca el impacto en el proponente y sus clientes. Todos los productos y resultados presentan asignación presupuestal, estos son coherente en el uso del rubro. Los resultados planteados en el SIGP presentan productos acordes a estos, pero estos no aportan el cumplimiento de los objetivos, los cuales contribuyen a resolver la problemática o necesidad identificada. Se mencionan algunos impactos, los cuales en su mayoría son a corto plazo y aunque resaltan la competitividad de la empresa, la variación descrita en los impactos no da margen a errores o fallas en el desarrollo del proyecto lo que puede llegar a dificultar que los resultados puedan darse de manera verificable y real. El proyecto presenta una propuesta de sostenibilidad desde lo operacional, comercial, organizacional y ambiental. Sin embargo, no describe lo solicitado en cuanto al personal, así como no cuantifica los costos ni muestra la manera como estos se gestionarán dentro del presupuesto y operación de la empresa. Se incorporan temas de transformación digital
26479	NARIÑO	4,25	4,25	15,00	13,50	9,50	12,75	14,00	8,00	0,00	2,00	83,25	VIABLE	La propuesta apunta a solucionar una problemática de la empresa y como tal del sector incluso agropecuario. Lo planteado apunta a iniciar el aprovechamiento de toneladas de subproductos que se producen tras los procesos de generación de valor agregado y que en la actualidad no son usados y se consideran desechos. Aunque no se presenta información robusta asociada a la identificación como oportunidad, se logran aportar cifras que contextualizan por lo menos el potencial frente al manejo y aprovechamiento de residuos del café específicamente. Se trata de una innovación que parte del aprovechamiento de subproductos del proceso de café (actividad principal de la empresa proponente), proponiendo la obtención de láminas de hoja de papel para ser transformadas en productos preformados biodegradables (bolsa de papel). La innovación propuesta representa un paso importante en temas de economía circular al realizar precisamente aprovechamiento de residuos y subproductos.
25915	VALLE DEL CAUCA	4,50	4,50	13,50	13,50	6,00	12,75	17,00	8,50	3,00	0,00	83,25	VIABLE	La propuesta contiene un planteamiento básico, evidencia el conocimiento sobre el producto y servicio a mejorar; el lenguaje técnico utilizado es poco profundo con relación a la tecnología. Se hace referencia a los aspectos innovadores de la propuesta en el mercado. Se evidencia coherencia y una adecuada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma. Sin embargo, los objetivos específicos no definen el alcance. El equipo de trabajo es adecuado en cantidad, responsabilidades asignadas y perfiles propuestos. MML con estructura adecuada. En algunos ítems los costos son elevados con respecto a los precios de mercado; en la presentación de rubros por producto no son del todo claros con respecto al criterio cantidad; igualmente, presenta el rubro de viáticos y pasajes de personal de manera inadecuada, puesto que hace parte de los rubros financiables únicamente con recursos de contrapartida y no de los financiables como se presenta.
26196	VALLE DEL CAUCA	3,75	3,25	12,75	13,50	8,50	12,00	17,00	7,50	3,00	2,00	83,25	VIABLE	El proponente no soporta de manera adecuada el estado del arte en cuanto a la competencia o tecnologías disponibles para determinar el grado de sofisticación aunque este se evidencia en la estructura del proyecto. A nivel del planteamiento del problema al verificar el anexo 5 se estructura adecuadamente el árbol de problemas, aunque con poca información que permita establecer su magnitud. La estructura técnica y presupuestal presentan coherencia entre sus elementos y la solución integra temáticas priorizadas por la convocatoria. El proyecto es viable para la empresa y representa un reto tecnológico alto en función de las tecnologías que deben ser integradas. Es un proyecto de alto riesgo, pero se percibe que hay una claridad por parte del proponente en lo que significa el desarrollo de productos de tecnología y sus curvas de desarrollo y de lanzamiento al mercado dentro de los marcos regulatorios especializados del sector salud
25939	VALLE DEL CAUCA	4,75	4,50	12,75	12,75	7,50	12,00	17,00	8,50	3,00	0,00	82,75	VIABLE	El proyecto tiene claro cuál es el problema a resolver, utiliza una metodología MML para plasmar el proyecto, los productos resultados e indicadores son apropiados, tiene impacto en la empresa con la mejora en el seguimiento a la prestación de sus servicios, el equipo de trabajo es competente. Pero tiene falencias en la forma de estructurar el presupuesto, genera confusión por la forma en que fue colocado el presupuesto y no tiene valores agregados, no permite identificar claramente como aporta al cierre de brechas tecnológicas en el sector BPO, la propuesta de sostenibilidad no permite identificar de manera clara el cómo se seguirá llevando a cabo el desarrollo del proyecto en la empresa.
25819	VALLE DEL CAUCA	3,75	4,50	15,00	12,75	9,00	12,00	14,00	8,50	3,00	0,00	82,50	VIABLE	El proyecto presenta una propuesta tecnológica para tratamiento de aguas residuales y uso circular de las mismas a partir de la selección de tecnologías ya existentes para tratamiento de aguas residuales y la construcción de un prototipo basado en tales tecnologías. El nivel de innovación es medio, la empresa se ha documentado y conoce la problemática, pero hay debilidades en la forma como la solución se va a conectar con los mercados. La solución está enfocada en lo ambiental, pero da solución a la empresa en solitario, y no al sector.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25924	VALLE DEL CAUCA	4,33	4,00	12,50	12,50	7,33	12,00	16,00	8,67	3,00	2,00	82,33	VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio a desarrollar, se emplea un lenguaje superficial sobre la tecnología. La propuesta apunta a solucionar una problemática, parcialmente definida, soportada en una corta argumentación cualitativa y cuantitativa, se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, permitiendo visualizar un alto grado de coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. Se presenta una justificación parcial a la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación y del grado de sofisticación, se evidencia la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin, se evidencia cómo la competitividad del sector se ve impactada por la mejora de la eficiencia operacional; sin embargo, la magnitud del impacto es media respecto a los impactos del proyecto. Sin embargo, se denota cierto grado de incoherencia en la metodología presentada, lo cual incrementa el grado de incertidumbre respecto al logro de los resultados del proyecto. La solución presentada apunta a atender el problema, por el proponente; sin embargo no es clara la orientación de la misma hacia el sector.
25582	VALLE DEL CAUCA	2,75	4,25	12,75	13,50	7,50	12,75	17,00	8,50	3,00	0,00	82,00	VIABLE	El proyecto presenta una propuesta en donde se propone el desarrollo de un producto que permite la economía circular, y presenta una ventaja frente a los productos que se están ofreciendo en el mercado. Las fuentes de verificación de algunos entregables son insuficientes, la ventaja competitiva es mínima pero representa una oportunidad aprovechable para el proponente, tiene una perspectiva ambiental con alto impacto en función al aprovechamiento de residuos posconsumo.
26088	CAUCA	5,00	5,00	11,25	14,25	10,00	11,25	17,00	8,00	0,00	0,00	81,75	VIABLE	La propuesta esboza conocimiento de los productos a desarrollar e identificación de la brecha tecnológica a atender, así como el grado de innovación. Su enfoque está dado a la necesidad de ampliación de su oferta con valor agregado para incrementar sus ingresos. Su planteamiento es claro y expresa la magnitud y cobertura del problema. Existe coherencia entre el problema (necesidad), los objetivos y el cronograma y su metodología es amplia y estructurada para alcanzar los resultados esperados. El equipo de trabajo propuesto es idóneo, cualitativa y cuantitativamente. Hay estructura clara, adecuada y lógica entre los recursos, indicadores, actividades, resultados y el propósito. Los nuevos productos propuestos compiten con los ya existentes al ofrecer nuevas presentaciones (gomitas, granola y pastillas), los que representan un valor agregado que es susceptible de abordar otra población objetivo, ampliar el nivel de producción y ventas. Los análisis realizados en la fase anterior proveen de la información suficiente para el desarrollo de los nuevos productos con los contenidos proteicos adecuados, resultado de la participación de profesionales con alta titulación en el área de la biotecnología. Los entregables, metas e indicadores están relacionados de manera coherente con los objetivos de la propuesta, salvo la omisión de las metas e indicadores en el Resultado 8 (mejoramiento de productos y procesos). Hay viabilidad y coherencia de la propuesta de sostenibilidad a nivel institucional, operacional y ambiental, sin embargo requiere énfasis en el nivel financiero que tiene correlación directa con la problemática de la empresa (análisis de márgenes de rentabilidad esperada de los nuevos productos, impacto en los gastos fijos, etc.). Hay coherencia de las actividades para alcanzar los entregables soportando la propuesta expuesta de sostenibilidad. La propuesta no evidencia el abordaje de las temáticas priorizadas. La empresa no tiene experiencia exportadora, ni la propuesta manifiesta la intención de abordar mercados internacionales.
26237	CAUCA	4,25	4,25	12,75	12,75	6,50	12,75	18,00	6,00	3,00	0,00	80,25	VIABLE	El proyecto tiene claro cuál es el problema a resolver; una problemática muy interesante basada en tratamientos a pacientes con cáncer de mama, con una clara definición desde el punto de vista clínico de lo que se quiere lograr, y con poco soporte en el tema técnico o de ingeniería respecto al tema de analítica de datos; tiene un alto impacto para la empresa con su modelo MGO y un alto impacto para el usuario, el equipo de trabajo es competente y muy bien calificado con mucha experiencia. En el presupuesto no se contemplan Arrendamiento de equipo para investigación y desarrollo tecnológico, que generalmente se asocian a este tipo de propuestas, es importante tenerlo presente a la hora de establecer proyectos de Big data y que requieren este tipo de rubros, tampoco se contempla el uso de equipos para el desarrollo de la plataforma, y sin estos como se desarrolla la propuesta? ver aportes de recursos de contrapartida. Es confuso el cómo detalla el rubro de personal, no es claro determinar cuánto se asignará a cada rol y si estos costos están acordes a los precios del mercado. En términos generales se presentan los demás rubros requeridos. En términos de la sofisticación está muy claro las características del servicio y del cómo se realiza actualmente, y de las falencias en este tipo de metodologías que apoyen la gestión integral, de igual manera Frente a este punto falta describir de manera un poco más detallada del cómo la analítica de datos y big data apoyara el MGO, en términos de los alcances. El cronograma es claro en el cómo desarrolla de manera se cuenta las actividades. El proyecto tiene valores agregados desde el punto de vista de generación de conocimiento a partir de publicaciones científicas. No se presenta una propuesta de sostenibilidad que responda al desarrollo de un proyecto de esta índole, no precisa de forma clara como es la propuesta de sostenibilidad de una propuesta tan elaborada y con tan alto impacto para la institución, se hablan de manera general lo que llevaría a pensar que no tiene claro en el horizonte de tiempo como sería sostenible un proyecto de este impacto. No se especifica dentro de la propuesta como integra la línea temática de Internet de las cosas señalada en el anexo 1.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26320	NARIÑO	3,00	3,00	9,75	12,00	9,50	12,75	17,00	8,00	3,00	2,00	80,00	VIABLE	La propuesta contiene un planteamiento básico que denota conocimiento sobre la solución, pero que no es técnico o profundo. Además, no se hace un análisis del entorno tecnológico. Aunque se presente una oportunidad parcialmente definida, se soporta en una corta argumentación cualitativa y cuantitativa. La problemática a resolver falta detalle en su explicación, pues no es posible determinar con la información suministrada si la evolución de la herramienta surge de una problemática identificada o simplemente de la ruta de mejoras o versionamiento de la solución de base. Los problemas identificados están bien enumerados por el proponente. Sin embargo, falta una medición del impacto cuantitativo que dichos problemas generan del lado del cliente y sus costos operativos para en función de ellos poder determinar si las métricas de avance del proyecto El presupuesto se estructura de forma coherente respecto al alcance y resultados esperados, la inclusión de recursos asociados a la obtención de un resultado / producto es pertinente y oportuno respecto del desarrollo técnico y metodológico propuesto. Los indicadores planteados permiten evaluar de forma básica el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. Se puede definir un grado básico de efectividad de la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores, estableciendo con ello, si estos solucionan la problemática que generó el proyecto Se demuestra la sostenibilidad institucional, ambiental y de costos. No se evidencia coherencia entre las actividades, como el medio (tareas y recursos) para alcanzar los entregables y los resultados, ni cómo estas pueden garantizar o soportar la propuesta de sostenibilidad. Las áreas del proyecto son Big Data y Analítica de datos, Inteligencia artificial, plantea con claridad la exportación del producto/servicio
25499	VALLE DEL CAUCA	3,83	3,17	13,00	12,50	8,33	13,50	16,67	8,33	0,00	0,00	79,33	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: se sustentan un conocimiento básico, sobre las características técnicas para el desarrollo de la APP enfocada en el turismo de cercanía, en consecuencia no se logra visualizar a profundidad el nivel de sofisticación de la solución tecnológica planteada en el proyecto. Igualmente, no se encuentra un análisis cuantitativo y cualitativo que permita evaluar la magnitud y criticidad del problema, por ende no se logra validar con claridad, la pertinencia e impacto de la solución frente las problemáticas propias del sector turístico. Presupuesto: Se presentan costos de la propuesta, sin embargo el concepto de costo de personal especializado, no se está detallado a profundidad, no se realizado un desglose o discriminación del costo, de acuerdo con el número de horas para cada tipo y perfil de personal, estipulado en el proyecto. Lo anterior, no permite evaluar la calidad y pertinencia del presupuesto presentado. Resultados e impactos: El proyecto permite mejorar el portafolio de servicios la empresa, sin embargo no se logra visualizar específicamente las características innovadoras y factores de diferenciación de la solución tecnológica, frente a los servicios sustitutos y la actual oferta de turismo de cercanía. Por consiguiente, no se logra observar a profundidad el impacto del proyecto sobre el cierre de brechas tecnológicas del sector turismo. Valores agregados: El proyecto no está enfocado en ninguna de las temáticas priorizadas en los términos de referencia de la convocatoria, por otro lado la empresa no sustenta experiencia exportadora, como tampoco que el proyecto este implícito en un plan de internacionalización de la empresa.
25492	VALLE DEL CAUCA	5,00	5,00	10,50	11,25	3,00	13,50	18,00	10,00	3,00	0,00	79,25	NO VIABLE	Expresa con claridad la necesidad de realizar las inversiones planteadas, esto con el fin de aumentar principalmente la productividad en el proceso de recolección y siembra de la caña de azúcar. También, establece claramente la justificación del porqué y cómo este proyecto solucionará la necesidad identificada al utilizar maquinaria tecnificada y automatizada en los procesos. Sin embargo, no son claras las actividades que desarrollarán los consultores y las que ejecutará la empresa junto con el no uso del rubro de materiales e insumos para realizar la construcción y pruebas de estos productos. Así mismo, no es claro el procedimiento con el que se realizaran las diferentes actividades del proyecto especialmente las de construcción y validación.
26190	VALLE DEL CAUCA	4,83	3,83	11,00	13,00	7,67	11,00	16,00	8,67	3,00	0,00	79,00	NO VIABLE	Se observa en el árbol del problema un enfoque a la captura de datos y la solución solo está enfocada al análisis, procesamiento y gestión de los datos. La empresa no logra describir en el proyecto como puede mejorarse la captura de los datos. Los objetivos específicos se apartan un poco del objetivo general, cuando estos no mencionan la captura de información como si lo hace el objetivo general, así como también se plantea en el árbol del problema. Solicitado el Gerente del proyecto solicitado no se enmarca en las especificaciones para un proyecto de este tipo, sus cualidades y experticia son demasiado generalizadas y poco acertadas para la solución propuesta. El presupuesto respecto del cronograma y los resultados esperados presenta inconsistencias. El indicador y la meta del resultado R03, no son descritos lo suficiente para poder ser medidos de manera recurrente y poder realizar seguimiento a este para evitar los riesgos que puedan presentarse en el proyecto. Pero hay que aclarar que no es comprobable la efectividad de la solución de acuerdo con las inconsistencias encontradas en el presupuesto y el personal requerido. El impacto que se puede generar con el proyecto no se puede dimensionar y no es posible determinar cuáles serían las mejoras derivadas tal como está planteado. El plan de sostenibilidad presentado es poco cuantitativo, la empresa sustenta el plan en su experiencia en el campo y en resultados probables que no arrojan cifras que puedan considerarse para determinar la viabilidad del plan. No hay evidencia de vocación de exportación de servicios por parte de la empresa.
26468	VALLE DEL CAUCA	3,17	4,83	12,50	12,00	7,33	13,00	16,67	6,33	3,00	0,00	78,83	NO VIABLE	Es clara la problemática asociada a la cantidad de trabajadores informales con riesgo a perder su fuente de sustento, la cual se describe en la propuesta. La solución planteada no se describe a detalle, respondiendo sólo algunas de las preguntas planteadas en la justificación. Las actividades propuestas, desarrolladas por el equipo de trabajo, conducen al cumplimiento de los objetivos específicos y, por ende, al cumplimiento del objetivo general. Los resultados presentan indicadores verificables. La propuesta de sostenibilidad no presenta costos asociados al mantenimiento de la plataforma en el tiempo.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26326	NARIÑO	4,25	4,00	11,25	9,75	8,50	12,00	18,00	9,00	0,00	2,00	78,75	NO VIABLE	La propuesta está fundamentada en el conocimiento del sector productivo, la cadena de producción y los requisitos de los mercados internacionales. El proyecto presenta algunos rubros con uso adecuado al objeto asociado a la descripción o al alcance del mismo según los TDR, pero presenta ciertas dudas con respecto a la compra con financiación SENA no es claro si el ejecutor esta cumplimiento con lo establecido respecto a 4.2.1 RUBROS FINANCIABLES Se muestra cómo la competitividad de la empresa o del sector se ve impactada por la mejora en la eficiencia operacional; sin embargo, los impactos establecidos son insuficientes, no se incluyeron los resultados por ejemplo del cultivo, no es evidente (por lo menos no a nivel del planteamiento de la propuesta o del contenido del SIGP ya que en el anexo 5 no se complementó la información) cómo se incrementara la producción de trucha solo por el cambio en el tratamiento de lodos. Ofrece oportunidad de negocios de servicios de tratamiento de lodos, que transferiría los beneficios competitivos a otras empresas del sector. se espera un incremento en la capacidad exportadora logrando pasar de 19% de participación de los ingresos del 2019 a un 50% al 2023, con la innovación introducida al proceso, vinculada a un plan de internacionalización.
26504	CHOCO	4,00	4,00	11,25	13,50	10,00	10,50	15,00	7,00	3,00	0,00	78,25	NO VIABLE	Se presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo sobre el producto o servicio a desarrollar, proporcionando claridad del mismo en la propuesta, así como una identificación clara sobre la brecha tecnológica a atender. Presenta un análisis tecnológico del entorno completo que permite establecer con claridad el grado de innovación y sofisticación del producto o servicio o proceso a desarrollar. Se denota una apropiada relación entre el problema y el objetivo general, sin embargo se observa un bajo detalle de los procesos necesarios para la completa realización y el alcance de la meta es decir se evidencia una baja articulación entre el objetivo general y los objetivos específicos. Se permite visualizar de manera moderada coherencia y concordancia con los planteamientos presentados. En cuanto al equipo de trabajo: se evidencia una adecuada selección de perfiles definidos (en cantidad y experticia); igualmente está claro el rol de manera metodológica y las responsabilidades de los perfiles., Se denota un bajo grado en la metodología presentada, lo cual incrementa el grado de incertidumbre respecto al logro de los resultados, propósito o el fin último del proyecto. La justificación presentada no es lo suficientemente profunda, se observa una baja argumentación en la proyección de la propuesta, no es claro el valor agregado del producto o servicio que se espera alcanzar con su desarrollo, de acuerdo con el nivel de innovación presentado (proceso para alcanzar el fin), ni del grado de sofisticación (valor agregado generado por la innovación). Para sofisticación y desarrollo del producto y servicio se define con claridad uno de los siguientes aspectos: características del producto y servicio, sustitutos del producto y servicio, sin embargo no es clara la mejora de la competitividad ni el cierre de brechas tecnológicas del sector. El proyecto pretende el desarrollo de una herramienta tecnológica, que apoyara el crecimiento del entorno turístico de la zona del choco, mostrando como actividad base el deporte y sus escenarios, pero no genera una estrategia de auto sostenimiento sólida, ni demuestra un estudio cuantitativo o cualitativo de la proyección y alcance del proyecto así como su impacto.
25872	VALLE DEL CAUCA	4,00	4,00	12,00	10,50	8,00	12,75	16,00	8,00	3,00	0,00	78,25	NO VIABLE	Hay un conocimiento técnico del problema y de la solución, pero limitan el alcance del proyecto con las metas propuestas. El problema logra plantearse de manera clara pero no se menciona el marco legal que es necesario en el uso de información de usuarios y la interacción con organismos del estado. La coherencia entre los indicadores y las metas de la solución planteada son poco coherentes. El nivel de sofisticación que se pretende con el proyecto es considerable pero no logra mostrar este la competitividad que pueda alcanzar la empresa para introducir mejoras en la misma. El presupuesto es relativamente coherente exceptuando el rubro Pago Servicios Tecnológicos - Recuperando datos. Espere unos segundos e intente cortar o copiar de nuevo." en el resultado R01 se repite con tiempos y valores distintos. Los entregables o productos esperados presentan incoherencia entre las metas, indicadores y los costos relacionados del proyecto. No hay evidencia de los incrementos de la competitividad de la empresa gracias a la solución planteada. La sostenibilidad que se plantea no guarda relación con la solución. El proyecto se enmarca dentro de la temática Big data y Analítica de Datos. La empresa no da muestras de vocación exportadora de ninguna índole.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26371	CAUCA	4,00	3,50	9,75	12,75	9,00	10,50	15,00	8,50	3,00	2,00	78,00	NO VIABLE	<p>La propuesta se enfoca en una problemática general, más no específica, evidenciando falta de argumentación cualitativa y cuantitativa que permita focalizar el problema. Adicionalmente el planteamiento no es claro sobre la criticidad o magnitud del problema por lo cual no se puede establecer si la solución propuesta apunta a resolver el problema.</p> <p>A pesar de que el proponente tiene conocimiento y experiencia en el desarrollo de la plataforma, se evidencia un lenguaje poco técnico, superficial, un impacto muy básico en la tecnología a desarrollar, a su vez no es claro en el tercer objetivo específico propuesto pueda contribuir a dar cumplimiento al objetivo principal. Adicionalmente no se evidencia una clara trazabilidad entre el problema planteado, la justificación del problema y el objetivo principal. Si bien es cierto el proponente expone en la justificación del proyecto la plataforma software, la justificación presentada en cuanto a la necesidad no es adecuada, así como tampoco es claro el valor agregado del proceso, producto o servicio que se espera alcanzar con su desarrollo, de acuerdo con el nivel de innovación presentado (proceso para alcanzar el fin), ni del grado de sofisticación (valor agregado generado por la innovación). El presupuesto se estructura de forma coherente respecto al alcance y resultados esperados, la inclusión de recursos asociados a la obtención de un resultado / producto es pertinente y oportuno respecto del desarrollo técnico y metodológico propuesto. Los indicadores planteados no permiten evaluar de forma adecuada el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. Los impactos propuestos registran medios de verificación claros, sin embargo, su alcance se encuentra en un horizonte de largo plazo que no facilita medición al cierre del proyecto.</p> <p>Queda claro que el cliente de la App sofisticada no es el agricultor propiamente, si no organizaciones que agrupen a estas personas. No es claro de igual manera que potencial existe en estas organizaciones para que la competitividad de la empresa se vea impactada en gran medida. Evidencia en cierto grado los cambios esperados en el proponente, en el mercado, al cerrar la brecha, el problema, la necesidad o aprovechando la oportunidad, y plantea la generación o mantenimiento de los empleos. Sin embargo parte de la sostenibilidad es dada con la articulación comercial con cooperativas y gremios de agricultores, pero como se menciona antes no hay detalles del potencial de estos clientes. La propuesta incluye una de las temáticas priorizadas en la convocatoria. BigData. Dentro del planteamiento de la propuesta, se enuncia la internacionalización del producto.</p>
25871	VALLE DEL CAUCA	4,00	4,25	12,00	12,00	6,50	11,25	16,00	9,00	3,00	0,00	78,00	NO VIABLE	<p>Entre las principales debilidades que presenta el proyecto se encuentra que: a) cuenta con imprecisiones en la estructura del presupuesto; b) algunos productos no cuentan con rubros específicos y responsables de ejecución; c) las características de la solución tecnológica son poco claras, así como el personal técnico especializado encargado de su desarrollo. Dentro de sus fortalezas se encuentra que: a) Está alineado con la cuarta revolución industrial; b) Se identifica de manera clara el problema y plantea una solución que busca mejorar la competitividad de la empresa; c) cuenta con un posicionamiento importante en el mercado.</p>
26495	VALLE DEL CAUCA	4,00	4,00	11,25	12,00	8,00	11,25	15,00	7,00	3,00	2,00	77,50	NO VIABLE	<p>El proyecto apunta a la inspección digital de fallas en pavimentos flexibles hace una breve exposición del sector a atender y la brecha tecnológica existente en el país, no obstante no tiene soporte cuantitativo a nivel de clientes del servicio, km de vía que requieren inspección en el mercado objetivo, etc. tampoco se presenta un análisis de los productos sustituto a nivel internacional para determinar el grado de innovación de la plataforma a desarrollar. A nivel de la MML presenta una relación adecuada entre problema-objetivo general y específicos pero no en los resultados propuesto indicadores y las fuentes de verificación que no permiten establecer si se cumplió el fin del proyecto. El proyecto tiene un presupuesto definido según los productos a desarrollar y el nivel tecnológico, presentando rubros de acuerdo a los TDR y al valor del mercado sin embargo existe incongruencia en el alquiler en los primeros resultado del dron que finalmente la empresa adquiere para prestar el servicio una vez desarrollada la plataforma, el personal incluido es suficiente en cantidad pero no están claras las responsabilidades ni la idoneidad del mismo porque no están definidos los perfiles.</p> <p>El proyecto claramente representa una ventaja competitiva de la empresa y en las mejoras de productividad del sector no obstante no es claro lo que esto representa ya que no está incluido en los impactos definidos.</p> <p>A nivel de sostenibilidad se plantea apropiación del personal, mejoras a nivel operativo y ambiental (cumplimiento de la normativa nacional), pero no están definidos ni los costos de mantenimiento de la plataforma ni como será cubierto por la empresa.</p>

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26370	CAUCA	4,17	4,00	11,00	11,50	8,00	11,50	15,33	8,33	3,00	0,00	76,83	NO VIABLE	<p>Se identifica una posible oportunidad de mejora de un producto actual, se hace una descripción general de ello sin presentar detalles de las características técnicas del mismo; se presenta un árbol de problema y de objetivos que pueden guardar coherencia entre ellos, sin embargo el objetivo general presenta falencias en su redacción, los objetivos específicos no necesariamente llevan cumplimiento del objetivo general; en cuanto al nivel de innovación se dan descripciones generales de lo esperado, pero no hay comparación con el estado actual del producto ni con soluciones similares presentadas. El presupuesto se estructura de forma básica, con algunos elementos que requieren revisar capacidad para determinar la razonabilidad en costos, como el tema de servidores en la nube y hosting. No es clara la arquitectura computacional que va a soportar la solución planteada, dados los costos que se plantean. La propuesta plantea 7 entregables, con un primer macro resultado, qué es el sistema ePlux operando en multi entornos, pero no se define claramente la relevancia y pertinencia la inteligencia artificial o el Big Data en dicha versión. el segundo resultado busca generar indicadores automáticos en mantenimiento equipos biomédicos, y aunque es el corazón de la propuesta el costo está en 42900000 pesos, sin un detalle concreto de arquitectura computacional , dado que se limita solamente al hosting y servidores en la nube. Los indicadores planteados no permiten evaluar de forma cuál cumplimiento de cada entregable, en el caso del modelo predictivo no se establecen métricas como accuracy o F1 a cumplir por parte de los algoritmos, ni tiempo de respuesta y procesamiento. De allí que determinar la efectividad del entregable no sea posible con la información planteada.</p> <p>Se evidencia una propuesta que mejore la competitividad a través de un producto diferenciador, qué le permite al proponente sofisticar su oferta de valor. Los impactos planteados no son claros dado que se quedan en el plano cualitativo sin llegar a establecer métricas puntuales que lo validen, como en el caso de los nuevos módulos del sistema, la mejora significativa en la Atención al Cliente, la cual se mide con encuestas , pero debería medirse en tasa de retención de los mismos y crecimiento de nuevos negocios.</p> <p>La sostenibilidad se basa en premisas históricas, dónde se cree que por el desempeño pasado sea viable la proyección a futuro. hay señal se presentan algunas cifras sobre posibles clientes potenciales y pago de mensualidades, que podrían evidenciar un ingreso residual a volumen, que pueda gestionar sustentabilidad en el tiempo. se requiere análisis institucional con impacto en costos de operación de apropiación del proyecto, así como costo de intervención en el plano financiero, El proyecto se marca en transformación digital en analítica de datos , y de alguna manera en Big Data</p>
25809	NARIÑO	4,00	4,25	12,00	10,50	7,50	12,00	15,00	8,00	3,00	0,00	76,25	NO VIABLE	<p>La propuesta responde a una necesidad identificada relacionada con el proceso de producción de manufactura osteosintética. No se evidencia con claridad la valoración del impacto esperado. Solo describen antecedentes concretos sobre las características de base sobre los cuales se plantea la línea de producción. Los objetivos específicos no permiten establecer claramente el alcance del objetivo general. El nivel de innovación se expresa de forma general, el cual está asociado a la tecnología 3d, pero no demuestra como este tipo de innovación representa una diferencia significativa con los demás productos del mercado y de los procesos tradicionales, aunque se plantea como fin la reducción en términos de horas de producción y entrega final del producto, no referencia otros aspectos como las ventajas económicas para el mercado, el posicionamiento nacional y la oportunidad de incursionar competitivamente en el mercado internacional. El presupuesto establece rubros para Costo Personal Técnico Especializado y costo de personal no calificado, faltando mayor detalle en la descripción según roles y actividades a desarrollar. La aplicación tecnológica de una manufactura en 3d para este sector se prevé como una mejora frente a la producción y calidad final del tipo de proceso, sin embargo, no lo evidencian con suficiencia, es claro pensar que usar especificaciones técnicas ayuda mejorar la calidad del producto en cuanto a la precisión de las placas e insumos ortopédicos, pero esto no lo evidencian con claridad en el proyecto, no establecen con suficiencia la eficiencia operacional, la calidad del impacto y la ventaja competitiva en el mercado.</p> <p>En el marco de lo planteado por los proponentes, plantea aspectos de sostenibilidad ambiental en el marco del manejo de los residuos derivados de los excedentes de la materia prima, y a nivel operacional establece parámetros de sostenibilidad. Con relación a la sostenibilidad en el marco de la empleabilidad no es claro. Finalmente con relación a la sostenibilidad económica, se indican los costos pero no se evidencia una estrategia para su gestión que permita establecer la sostenibilidad en el tiempo. El proyecto está alineado a la manufactura 3d temática priorizada en esta convocatoria. No se evidencia vocación exportadora.</p>
25931	VALLE DEL CAUCA	4,50	3,75	12,00	12,75	8,00	10,50	16,00	8,00	0,00	0,00	75,50	NO VIABLE	<p>Presenta un análisis tecnológico del entorno bastante completo, que permite establecer con claridad el grado de innovación y sofisticación del servicio. El planteamiento del problema presenta cierta claridad; sin embargo, no está acotada su criticidad o magnitud claramente con el beneficiario del proyecto. El alcance expresado en cada uno de los objetivos específicos es claro y están enfocados en dar cumplimiento al objetivo general y propósito; sin embargo, se denota cierto grado de incoherencia en la metodología presentada. El proyecto presenta un grado de razonabilidad suficiente respecto de los valores establecidos para cada recurso asociado a la obtención de un resultado o producto al compararlo con los precios o valores de mercado. Los indicadores planteados permiten evaluar de forma básica el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. Las mejoras propuestas o impactos benefician directamente al proponente del proyecto e indirectamente al sector al que pertenece. Demuestra un grado medio de coherencia entre las actividades, como el medio para alcanzar los entregables y los resultados, soportando la propuesta de sostenibilidad.</p>
26355	VALLE DEL CAUCA	4,25	3,75	11,25	11,25	7,50	10,50	16,00	8,00	3,00	0,00	75,50	NO VIABLE	<p>La propuesta expone un planteamiento básico, lo que accede a demostrar conocimiento sobre el producto a realizar. Se expresa una adecuada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, en el cual se puede concebir conexión con los planteamientos presentados. Asimismo, el alcance expresado en cada uno de los objetivos específicos es claro y están encaminados en proveer la realización al objetivo general; sin embargo cabe decir que, se denota cierto nivel de incoherencia en la metodología presentada, lo cual aumenta el grado de incertidumbre con relación al logro de los resultados.</p>

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26434	VALLE DEL CAUCA	3,50	3,25	12,00	10,50	9,00	11,25	11,00	10,00	3,00	2,00	75,50	NO VIABLE	<p>Calidad y pertinencia: Se evidencia parcialmente la sofisticación de la solución tecnológica, sin embargo no se puede establecer a profundidad el valor agregado de la propuesta, dado que no presenta en detalle un análisis de servicios sustitutos, como por ejemplo los servicios de consultoría sobre calidad para las MiPymes, así mismo no se observa con profundidad los beneficios que obtendrían los clientes finales con la adquisición y/o uso de la solución tecnológica. Presupuesto: presenta presupuesto acorde de la relación de insumos y rubros requeridos para el proyecto. Resultados e impactos: El proyecto permite sofisticar una solución tecnológica de la empresa, sin embargo no se evidencia los factores innovadores y la propuesta de valor agregado de dicha sofisticación. Así mismo, se evidencia una corta argumentación técnica sobre las características del servicio, por lo tanto no observa con claridad las ventajas frente a los servicios sustitutos, y el cierre de brechas tecnológicas para las MiPymes. Valor agregado:</p> <p>El proyecto está enfocado en la temática de Big Data, analítica de datos e inteligencia artificial, de igual forma este implícito en plan de internacionalización de la empresa</p>
26436	NARIÑO	3,50	3,25	10,50	9,00	10,00	11,25	15,00	7,00	3,00	2,00	74,50	NO VIABLE	<p>La propuesta contiene un planteamiento básico, lo que permite evidenciar el conocimiento sobre el producto a mejorar o desarrollar esto como parte de su experiencia en el sector. No obstante, no se profundiza en las soluciones, no hay un análisis del entorno tecnológico para determinar su grado de innovación. Se puede definir un grado básico de efectividad de la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores, estableciendo con ello, si estos solucionan la problemática que generó el proyecto. Al igual que con el objetivo específico mencionado anteriormente, la traducción es sólo un elemento de toda una estrategia que debe plantearse, ya que no se asegura ni cualitativa ni cuantitativamente que la traducción asegure la entrada al mercado en USA y Reino Unido. Igualmente el indicador de módulo digital se queda corto pues no se puede dar seguridad que con sólo uno ya quedé el sistema completamente desarrollado. A pesar de que se evidencia la necesidad de desarrollar el proyecto, no se hace una revisión exhaustiva del estado del arte de la solución requerida y por lo tanto se desconocen los procesos para tener en cuenta para solucionar el eje central del problema. Falta información clara de sustitutos del producto, valor agregado de lo que ofrecen y resaltar el cierre de brechas tecnológicas del sector que participan.</p>
26340	VALLE DEL CAUCA	3,75	4,00	9,75	11,25	5,50	11,25	16,00	7,50	3,00	2,00	74,00	NO VIABLE	<p>El proyecto plantea el desarrollo de una plataforma para venta de paquetes turísticos al mercado internacional principalmente que supone un cierre de brecha tecnológica del mercado regional al incorporar realidad virtual en su diseño e incluir a las comunidades de población vulnerable que ofrecen su productos a través de esta, lo anterior no tiene un sustento cuantitativo adecuado que permitan medir la criticidad del mismo y lo que podría lograrse una vez la plataforma este instalada, ni se analiza la aceptación del mercado por este tipo de plataformas.</p> <p>La MML presenta una estructura coherente a nivel de problema, objetivo general y específicos y la mayoría de los resultados incluidos. El cronograma establecido y la inclusión de rubros es adecuada para lograr el fin no obstante la dedicación de algunos de los líderes del proyecto es baja y el costo al compararlo con el mercado es elevado lo que genera incertidumbre en el cierre financiero del proyecto. Los indicadores están definidos en relación con los resultados y estos con los objetivos específicos, los entregables permiten soportar su ejecución (excepto el resultado 6). Los impactos aun cuando son fácilmente medibles y constatan mejoras en la competitividad y productividad de la empresa están definidos a largo plazo y no facilitan su medición al cierre del proyecto. Se presenta sostenibilidad a nivel del personal incluido en el proyecto y las mejoras a nivel operativo) mejor interacción a través del canal digital no obstante aunque se conocen los costos asociados al mantenimiento del proyecto no se indica cómo serán cubiertos.</p>
25569	VALLE DEL CAUCA	4,33	4,33	10,00	11,50	8,00	10,50	13,33	8,33	3,00	0,00	73,33	NO VIABLE	<p>Se observa un conocimiento básico acerca del servicio o a mejorar o a desarrollar, no se presenta un planteamiento adecuado, lo cual no permite evidenciar un conocimiento especializado sobre el servicio a desarrollar, por ende, no es muy clara la problemática a solucionar en la propuesta. En términos generales no se logra identificar una estructura clara, adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades y entre las actividades, resultados - componentes y el propósito. No se puede identificar una efectividad de la solución propuesta mediante los resultados esperados y sus indicadores, lo cual impide evidenciar de forma básica la solución o no de la problemática identificada y no se logra identificar de manera clara como la competitividad de la empresa y el sector se verá impactada con la solución propuesta.</p>

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25518	CAUCA	4,50	4,50	7,50	10,50	4,50	9,75	20,00	7,00	3,00	2,00	73,25	NO VIABLE	Describe básicamente el sector y el producto a innovar con la diferenciación para lograr un impacto en un proceso usando lenguaje técnico y referencias adecuadas en especial hacia la brecha tecnológica a cerrar indicando el grado de innovación que lo diferenciaría en el mercado. Es clara la problemática (fermentación del grano de café) indicando las variables que inciden en la calidad final del producto (café especial), con un planteamiento preciso de la necesidad a resolver con el desarrollo tecnológico orientado hacia un mercado en el cual encuentra clientes con baja capacidad económica para la compra de equipos. Menciona una alineación con los desarrollos tecnológicos existentes en la empresa justificándolos en participación porcentual en el negocio de esta, indicando la agregación de valor al proceso económico al crearse una nueva línea de negocio. Menciona el mejoramiento de la productividad y competitividad de la empresa con la creación de una nueva línea de negocio sustentada en el desarrollo tecnológico propuesto generando una ventaja competitiva a mediano plazo, ya que su replicabilidad sería difícil por la competencia por la protección de la propiedad intelectual que generaría la patente, cuya innovación haría que el sector pudiese potencializar un desarrollo económico importante. Explica el desarrollo de las temáticas Internet de las cosas e inteligencia artificial mencionada en la plataforma y explica procesos de venta al exterior. Sin embargo, presenta dos causas directas del problema que son similares en su estructura, sin embargo el planteamiento de la Matriz de Marco Lógico es consistente con la solución al mismo, objetivos y cronograma de las actividades, productos y resultados sin ser claro en cifras el alcance e impacto en la implementación del desarrollo tecnológico para el potencial cliente. No incluye en el cronograma la transferencia tecnológica al Sena. Presenta 7 hojas de vida sin ser clara la inclusión de todos ellos en la ejecución de los productos propuestos. Con respecto al presupuesto no distribuye la participación del gerente del proyecto ni del líder técnico en la totalidad de los productos a desarrollar al igual que los gastos de administración del proyecto. Considera el Hosting como Costo Personal Técnico Especializado. Los costos del Personal Técnico Especializado se presentan mensualizados para 5 cargos durante los 10 meses de ejecución pero propone 7 profesionales para este ítem sin explicar con claridad la participación de cada uno según la descripción de las actividades propuestas. Es clara la efectividad del desarrollo tecnológico propuesto en función del control de las variables identificadas en el proyecto, sin embargo, no lo es tanto acerca de cómo el equipo genere cafés especiales o diferenciados, teniendo en cuenta que a pesar que la fermentación es un aspecto fundamental para conservar y potencializar una calidad obtenida en la producción primaria, en ésta existen factores importantes que inciden y establecen parámetros del perfil sensorial claves para el grano de café. Los entregables e indicadores conducen al logro de los productos propuestos. Presenta niveles de sostenibilidad Operacional, Técnico, Mercadeo, Ventas, Estratégico, Ambiental y Costos mostrando algunas cifras que generan garantías en este aspecto hacia el futuro pero en otras solo se refiere cualitativamente a ellos. Desde el punto de vista de la coherencia de la Matriz de Marco Lógico (actividades, entregables y resultados) es pertinente para el análisis de este ítem en particular. Justifica el proyecto con datos del sector caficultor y su comercialización, sin hacerlo desde el beneficio que tendría para el potencial cliente en términos de productividad y competitividad.
26140	VALLE DEL CAUCA	4,50	4,25	9,75	10,50	9,00	10,50	14,00	7,00	3,00	0,00	72,50	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del servicio o a mejorar o a desarrollar, no se presenta un planteamiento adecuado, lo cual no permite evidenciar un conocimiento especializado sobre el servicio a desarrollar, por ende, no es muy clara la problemática a solucionar en la propuesta. En términos generales no se logra identificar una estructura clara, adecuada y lógica entre: recursos, indicadores y actividades y entre las actividades, resultados - componentes y el propósito. No se puede identificar una efectividad de la solución propuesta mediante los resultados esperados y sus indicadores, lo cual impide evidenciar de forma básica la solución o no de la problemática identificada y no se logra identificar de manera clara como la competitividad de la empresa y el sector se verá impactada con la solución propuesta.
25566	CAUCA	2,67	2,83	9,50	8,00	9,00	11,50	15,33	9,00	3,00	0,00	70,83	NO VIABLE	La propuesta denota un conocimiento muy básico acerca del sector, y no describe de manera clara los antecedentes acerca del producto/servicio a desarrollar. No presenta un análisis del entorno tecnológico que permita definir el grado de innovación y/o sofisticación del producto o proceso a desarrolla y como los impactos cierran la brecha tecnológica. El proponente plantea un objetivo asociado a la implementación de una automatización robótica de procesos, pero el alcance del proyecto inicialmente es el de un desarrollo web que soporta la experiencia de clientes para diseñar, decorar, cotizar y comprar pasteles personalizados online (Co-creación de pasteles) y otros módulos para soportar el componte front y backoffice. Presenta una argumentación cualitativa y cuantitativa muy simple que permita identificar las oportunidades de mejora y los problemas planteados. pero no plantea la relevancia con el sector ni con el mercado. No relaciona el gerente del proyecto. Le otorga a personal técnico especializado la responsabilidad de gerencia de proyecto. El presupuesto se estructura de forma básica respecto al alcance y resultados esperados, la inclusión de recursos asociados a la obtención de un resultado / producto es pertinente y oportuno respecto del desarrollo técnico y metodológico propuesto. Se evidencia medianamente la calidad y la magnitud de los entregables o resultados propuestos que permiten alcanzar el propósito y el fin. No se puede determinar el grado de efectividad de la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores porque no se puede establecer si solucionan la problemática que generó el proyecto. Las mejoras propuestas o impactos se orientan al proponente del proyecto y a nivel del sector al que pertenece, así como también considera los requerimientos y expectativas de su de tu entorno técnico enfocado a la optimización de la holografía para fines de seguridad La propuesta de sostenibilidad cubre los aspectos empresariales, operativos y ambientales. Da cuenta de los costos y de la estructura de negocio y comercialización. La propuesta se alinea a la temática de automatización y robótica. La empresa no presenta vocación exportadora.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26253	VALLE DEL CAUCA	4,00	3,67	10,50	12,00	6,00	10,50	14,00	7,00	3,00	0,00	70,67	NO VIABLE	En términos generales pero concluyentes, el proyecto presenta elementos que no lo hacen viable. De manera particular por la coherencia mostrada, en la descripción de la problemática, su justificación, alcance y formulación de los objetivos. Adicionalmente los rubros presupuestales tampoco son justificados de manera apropiada en especial la mano de obra. No plantea indicadores a los resultados esperados. Las mejoras propuestas o impactos benefician directamente al proponente del proyecto e indirectamente al sector al que pertenece o al mercado. Demuestra un grado medio de coherencia entre las actividades, como el medio para alcanzar los entregables y los resultados, soportando la propuesta de sostenibilidad.
26301	VALLE DEL CAUCA	3,50	3,75	9,75	10,50	7,50	7,50	15,00	8,00	3,00	2,00	70,50	NO VIABLE	Se presenta una generalidad de la problemática identificada, se presenta un árbol de problemas y objetivos que no guardan necesariamente relación, con deficiencia en sus análisis, los objetivos específicos se confunden con los impactos del proyecto. La descripción del valor agregado de la innovación se hace de manera general sin descripción técnica. El presupuesto presente deficiencias en la descripción de los rubros; los resultados e indicadores no necesariamente guardan relación con los productos y con la problemática y solución identificada. Se describen generalidad de la competitividad de la empresa y se cuantifican impactos. El proyecto muestra algún enfoque en una de las temáticas priorizadas sin ser completamente claro.
26122	VALLE DEL CAUCA	3,75	3,50	9,75	10,50	6,50	12,00	11,00	8,00	3,00	2,00	70,00	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: En la propuesta no se definen con claridad los siguientes aspectos: características y alcance técnico de la plataforma, sustitutos del servicio, propuesta de valor agregado, nivel de innovación, cierre de brechas tecnológicas del sector, e incidencia sobre la competitividad en el mercado. Presupuesto: se estructura de forma coherente con respecto al cumplimiento de los objetivos específicos. Sin embargo, no se encuentra detallado a profundidad, los costos de infraestructura para el desarrollo de una plataforma digital. Resultados e impactos: No se argumenta con claridad y profundidad el valor agregado resultante del proyecto. De igual forma, no se asocian las mejoras esperadas en términos de productividad y competitividad, acordes al sector económico de la empresa. Valores agregados: el proyecto está enfocado en las temáticas de Big Data y analítica de datos e inteligencia artificial, igualmente se demuestra que el proyecto está implícito en un plan de internacionalización.
25504	VALLE DEL CAUCA	3,75	4,25	12,00	9,75	7,00	10,50	13,00	6,50	3,00	0,00	69,75	NO VIABLE	La propuesta denota conocimiento básico acerca de la plataforma a desarrollar y se emplea un lenguaje poco técnico o superficial sobre la tecnología. el grado de innovación que se pretende alcanzar se aborda de manera general sin llegar a mostrar un análisis cuantitativo de sofisticación que permita sustentar los postulados presentados al respecto. No es clara la relación lógica entre el problema el objetivo general y los objetivos específicos. las causas que sustentan el problema si encuentran desarticulados con la formulación del mismo : se postula causas concretas sin métricas claras, que muestran un problema en la predicción de complicaciones por enfermedades cardiovasculares , mas no sustentan como problema la aparición de complicaciones por enfermedades cardiovasculares, las cuales están más relacionados al campo médico como estilo de vida alimentación etc. El equipo propuesto es suficiente, con algo de desbalanceo en la parte administrativa , y algunos que no aplican, como el enfermero que brinda acompañamiento seguimiento y control a los pacientes en el programa de prevención de complicaciones cardiovasculares. este último perfil claramente se requieren la operación y uso de la plataforma , pero no para el desarrollo de la misma. Se determinan 3 impactos. El primero “% Reducción de la cantidad de pacientes que asisten al programa de prevención y cuidado en diabetes mellitus con hemoglobina glicosilada mayor a 9.”, no es claro dado que el desarrollo del problema no se centra en pacientes con DM, los cuales, por su patología, poseen alto riesgo cardiovascular. La medición base es muy limitada, de una base de 4000 pacientes, solo 23 hacen parte de la medición base, lo cual hace cuestionable el planteamiento del impacto. El impacto “% Reducción de pacientes que asisten a los programas de prevención y cuidado en hipertensión arterial y diabetes mellitus a los que se les realizan procedimientos de cardiología invasiva.” Es muy relevante, pero la medición base resta justificación al proyecto: 9 de 4000.
26146	VALLE DEL CAUCA	3,50	3,50	9,75	9,00	8,50	10,50	11,00	10,00	3,00	0,00	68,75	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: No se realizó un análisis del entorno tecnológico de la solución planteada, igualmente no se observa un análisis de servicios sustitutos, en consecuencia no se observa con claridad y profundidad el valor agregado del proyecto. De igual forma, no se observa el carácter innovador y el nivel sofisticación de solución tecnológica, así mismo, no se evidencia el impacto del proyecto, sobre el cierre de brechas en el sector en el que se desenvuelve la empresa. Presupuesto: Se presenta de forma adecuada el presupuesto, insumos y costo de recurso humano para la ejecución del proyecto. Resultados e impactos: El proyecto permite fortalecer los procesos logísticos y comerciales, no obstante no se evidencia a profundidad el impacto sobre la competitiva de la empresa, dado que estas mejoras no constituyen claramente un valor diferenciador o innovador, sobre el sector y las demás empresas afines, a las actividades económicas de del proponente. Valor agregado: El proyecto está enfocado en la temática de logística 4.0 y no se demuestra experiencia exportadora o que el proyecto este implícito en un plan de internacionalización de la empresa.
26529	VALLE DEL CAUCA	3,75	4,00	11,25	10,50	8,50	11,25	13,00	6,50	0,00	0,00	68,75	NO VIABLE	El proyecto presenta una breve descripción del proceso a mejorar, sin embargo no se presenta una caracterización inicial del relleno ni de la forma en que se hace actualmente el drenaje de gas que permiten dimensionar la problemática ambiental que tienen y la generación de gas a futuro. El proyecto presenta un presupuesto ajustado al mercado, no obstante todos los rubros se cargaron al R1 y se incluye la construcción del prototipo con costo de financiación SENA y los TDR indican que son para diseño y construcción no incluyendo los equipos de esta (se presenta como pago de servicio tecnológico). Los impactos presentados se podrían cumplir si la empresa pone en práctica la tecnología resultante del prototipo, en esto también se basa la sostenibilidad del proyecto a nivel de empleo, eficiencia del proceso y mejora del impacto ambiental, que dependerá si la inversión en esta es rentable.
25468	VALLE DEL CAUCA	3,75	3,75	9,75	10,50	9,00	9,00	16,00	6,50	0,00	0,00	68,25	NO VIABLE	El Proyecto define la situación actual de la empresa en el mercado y el impacto que el proyecto tendría a nivel operativo pero no realiza una evaluación global de las ofertas en sistemas tecnológicos que puedan solucionar el problema que presenta actualmente la empresa a un menor costo. La inversión en sistemas de tecnología anteriormente que no tuvieron éxito, el no evidenciar como se garantizará la apropiación del proyecto por parte del personal, el costo de mantenimiento de la plataforma y la oferta de plataformas 100% online en el sector de turismo son variables que no están siendo consideradas objetivamente y que afectan la sostenibilidad del proyecto.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26388	NARIÑO	1,75	1,75	7,50	7,50	7,00	12,00	15,00	8,50	3,00	0,00	64,00	NO VIABLE	El proyecto no demuestra claramente conocimiento acerca del estado del servicio, el grado de innovación/sofisticación propuesto no es claro. Asimismo, no es clara la mejora sobre la competitividad en los agricultores que la innovación/sofisticación podría suponer. Unido a ello, no se demuestra claramente y de manera precisa la situación de la empresa frente a otras soluciones sustitutas existentes en el mercado. Por otro lado, la problemática expuesta es muy ambigua, poco precisa, no tan clara. Además, ésta difícilmente guarda coherencia directa con el objetivo general y a su vez, dos de los objetivos específicos propuestos no guardan total coherencia con el objetivo general. Contrario a ello, algunos aspectos a resultar del proyecto son la propuesta de viabilidad presentada y de cierto modo la claridad de los entregables.
25663	VALLE DEL CAUCA	3,50	3,50	9,75	9,00	6,00	10,50	13,00	8,00	0,00	0,00	63,25	NO VIABLE	El proponente plantea o argumentan el carácter innovador, pero este no es claramente evidenciable en la argumentación del proyecto y aunque el proponente conoce el proceso productivo, no hace un destalle claro sobre el alcance de la propuesta en cuanto a la solución tecnológica que permita cerrar la brecha que motiva el proyecto. Al no detallar las características y especificaciones novedosas de la solución y ante la ausencia de un análisis del entorno respecto al modelo a implementar y su grado de diferenciación a lo disponible en el mercado, el nivel de innovación del proyecto es bajo y no es claro el grado de sofisticación que se obtendrá al final. El presupuesto se relaciona por resultado y producto de forma clara. Al verificar los recursos solicitados, se encuentran las siguientes observaciones: el rubro arrendamiento de equipos se está empleando para "Arrendamiento de equipos para medición de peso, temperatura, humedad y dióxido de carbono (CO?) y paquete operativo" por \$29'999.998 que se considera un monto elevado, además de plantearse para 7 meses, lo cual abarca varios ciclos de producción y por tanto, se visualiza como un recurso más para la operación del sistema productivo, que una vez finalice el proyecto la tecnificación que se busca no se puede seguir realizando por la ausencia de estos elementos; en cuanto a materiales e insumos el proponente solicita elementos propios de su actividad o dedicados a la producción que generarían ingresos o activos en beneficio de la empresa, además que el rubro tiene una asignación al proyecto por \$ 79'948.074, lo cual es un monto elevado para esa finalidad, sin ser el objeto central de la innovación. Al verificar los resultados propuestos, se encuentra que para el resultado su indicador busca la "uniformidad del lote de aves de levante", para el R02 centrado en "Sofisticación de los procesos de manejo mediante la aplicación de tecnologías" existe una inconsistencia entre el indicador (Número de tecnologías aplicadas a los procesos de manejo de las aves) y la meta (2 procesos productivos del manejo de las aves sistematizados) no guardan relación entre sí y tampoco hay claridad sobre la tecnología a incorporar para la sistematización, ni tampoco su número.
25610	VALLE DEL CAUCA	3,25	3,00	5,25	9,75	9,00	8,25	13,00	6,50	3,00	2,00	63,00	NO VIABLE	El proyecto se observa un conocimiento muy básico acerca del producto/servicio y del proceso a desarrollar. no presenta un análisis del entorno tecnológico que permita definir el grado de innovación y/o sofisticación del producto o proceso a desarrollar que muestran claramente su sofisticación frente a otros procesos en el mercado evidenciando falta de argumentación cualitativa y cuantitativa, que permita focalizar el problema, no es claro sobre la criticidad y magnitud del problema, necesidad u oportunidad que motiva el proyecto. no presentan indicadores planteados esto no permiten evaluar de forma adecuada el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. El personal no tiene definida las responsabilidades para dar cumplimiento a las necesidades del proyecto y sus entregables para generar un control y verificación de los avances del proyecto.
25923	VALLE DEL CAUCA	3,50	3,25	9,75	9,00	7,00	10,50	13,00	6,50	0,00	0,00	62,50	NO VIABLE	Existen vacíos en la descripción de la solución de innovación. No hay evidencia del cierre de brechas tecnológicas y tampoco de la resolución de la necesidad que dio origen al problema. El indicador y meta del resultado R01, no tiene una clara redacción. El proyecto no evidencia de forma clara cuales son los factores diferenciales del servicio al que se pretende llegar. Los rubros "Costo Personal Técnico Especializado - Desarrollo del modelo de automatización e integración cadena productiva - Ingeniero desarrollador", "Adquisición Equipos y Software - Compra de equipo Túnel Thermoencogible" e "Insumos y Materiales - Insumos consumibles para desarrollo del modelo de automatización" hacen prever el desarrollo de un componente físico o de hardware de automatización, sin embargo no es claro en la solución, en los indicadores y metas que con un automatismo de componentes por medio de máquinas o nuevos elementos de hardware se complemente el proyecto y se mejore la línea de producción que será sometida a innovación y sofisticación. El Resultado R01 no deja claro si la optimización de la productividad planteada en este indicador sea con solo procedimientos o con automatización industrial de componentes. El proyecto no está debidamente enmarcado en las temáticas del priorizadas. No hay evidencia de vocación exportadora en la empresa.
26296	VALLE DEL CAUCA	2,25	3,00	10,50	9,00	6,00	9,75	15,00	6,50	0,00	0,00	62,00	NO VIABLE	El proyecto planteado es de interés para la empresa por la oportunidad de mejorar su ventaja competitiva, pero también para las MIPymes por poder contar con una herramienta tecnológica asequible, que permita cumplir con un requisito legal de una forma que no afecte su productividad y costos de manera innecesaria. El problema está basado en información cualitativa, por lo tanto, la falta de datos cuantitativos no permite evidenciar la magnitud y criticidad del problema. Las características de la solución planteada no son suficientes para entender la funcionalidad con las cuales se podrá contar para gestionar el SG-SST, ni el uso mencionado de big data y por lo tanto, no es suficiente para validar el logro del propósito. Se exponen beneficios tanto para el proponente como para el usuario final.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25781	VALLE DEL CAUCA	4,50	4,50	6,75	11,25	5,00	6,75	15,00	6,00	0,00	2,00	61,75	NO VIABLE	El proyecto no define con claridad como se llevará a cabo el proceso de transformación, cuál es su relación con la infraestructura a instalar ni los equipos, así mismo, las características no se aportan con el fin de definir si el producto cumple las propiedades para ser utilizado como fertilizante y si no genera impactos negativos al medio ambiente o en las plantas en el largo plazo, de igual manera, no se identifican los trámites o pruebas necesarias para avalar dicho producto ante el ICA para garantizar su comercialización posterior a la finalización del proyecto. Adicional a ello, a pesar de que en el mercado no se encuentran productos iguales, se debe precisar cómo está el producto respecto a sus competidores o productos sustitutos. El presupuesto en la mayoría de los rubros se presenta su descripción de manera general, lo que no permite validar en que serán invertidos dichos recursos, al igual, si se propone el arriendo de una bodega este no puede ser considerado como contrapartida, pues no se relaciona directamente con el rubro seleccionado. Adicional a ello, el rubro de costo de personal técnico especializado no permite validar la racionalidad frente al personal al contratar al desconocer su perfil y dedicación. Las características diferenciales del nuevo producto no se describen en el marco del proyecto, por tanto, no es posible validar si los residuos de vinaza puedan ser usados para elaborarse como fertilizantes y cuáles serán los métodos o tecnologías usadas para su producción, así las cosas no se precisa la viabilidad técnica y operativa para el desarrollo del fertilizante, al igual, que no se presenta información del mercado que permita garantizar una correcta inserción a nivel comercial y como se van a satisfacer las necesidades del cliente. La mejora solo es aplicable a la empresa, siendo necesario validar la funcionalidad del fertilizante previo a la propuesta del proyecto para así garantizar su feliz término.
26123	VALLE DEL CAUCA	2,75	2,50	6,75	9,75	6,00	10,50	13,00	8,50	0,00	2,00	61,75	NO VIABLE	La propuesta no presenta un análisis que permita definir el grado de innovación y sofisticación del producto antimicrobiano de amplio espectro como una alternativa al triclosán en la industria cosmética y del cuidado personal para el que no se identifica la magnitud del problema cualitativamente sobre el sector y ni para el mercado objetivo y potencial. En cuanto al personal propuesto es suficiente; sin embargo, no se definen los perfiles, la experiencia relacionada con la temática de la propuesta, ni el rol de cada uno de ellos en la ejecución. Así mismo, la propuesta incluye rubros que no corresponden (caso de personal técnico especializado en el P01 el cual se asocia de acuerdo con los términos de referencia como gastos administrativos para el soporte contable). A nivel de sostenibilidad, la empresa demuestra ser ambientalmente responsable, pero no soporta sostenibilidad con relación al personal propuesto y la generación de nuevos empleos.
26058	VALLE DEL CAUCA	3,00	3,00	9,75	9,00	5,50	9,75	12,00	6,50	3,00	0,00	61,50	NO VIABLE	El análisis tecnológico del entorno se aborda de manera general, más no permite definir con claridad el grado de innovación y/o sofisticación del producto o proceso a desarrollar. El alcance expresado en los objetivos específicos del proyecto no se soporta metodológicamente de forma adecuada, ni evidencia cómo tal metodología permitirá alcanzar los resultados, el propósito o el fin del proyecto. El proyecto presenta valores a los precios de mercado en algunos de los recursos del presupuesto, generando un alto grado de incertidumbre con respecto al cierre financiero del proyecto y/o de alcanzar los resultados propuestos. Se evidencia un grado bajo de coherencia entre las actividades, como el medio para alcanzar los entregables y los resultados, lo que soporta parcialmente la propuesta de sostenibilidad.
26227	VALLE DEL CAUCA	3,25	3,25	6,75	7,50	5,00	8,25	16,00	7,50	3,00	0,00	60,50	NO VIABLE	Se hace una contextualización del problema y el objetivo general, los objetivos específicos no necesariamente guardan relación con el objetivo general y la problemática identificada; la innovación se describe de manera general, aunque no se especifican características técnicas. El presupuesto no se evidencia con claridad asignación presupuestal para el desarrollo de la plataforma o interfaz, la descripción presentadas en el rubro de pago de servicios tecnológicos no permite evaluar la coherencia de los costos asignados. Los entregables e indicadores planteados guardan relación con los objetivos específicos pero no necesariamente aportan a llevar a la solución de la problemática o necesidad identificada; se muestran algunos impactos y descripciones de la manera como aporta el proyecto a los niveles de competitividad de la empresa, aunque no es claro cómo se aporta al sector, se presenta una propuesta de sostenibilidad desde el personal, costos y ambiental; en cuanto a los costos no se cuantifican y no hay claridad de la gestión posterior al proyecto; el proyecto se enfoca en una de las temáticas priorizadas, no se muestra vocación exportadora de la empresa o su plan de internacionalización.
25604	NARIÑO	4,50	4,00	8,25	8,25	5,00	6,75	16,00	4,50	3,00	0,00	60,25	NO VIABLE	El proyecto plantea el desarrollo de una aplicación de realidad aumentada para soportar la oferta de educación híbrida, sin embargo, los objetivos declaran el logro de una metodología para la generación de contenido didácticos, metodología que no está definida como un producto entregable en el proyecto. La ausencia de la metodología en referencia tampoco es analizada como un riesgo para el proyecto. Los costos de administración del proyecto no son claros. Aunque se manifiesta experiencia en el sector, la propuesta no es clara en lo relacionado con su alcance, probablemente porque se habla indistintamente de metodología, recursos y didáctica. Los gastos de administración están elevados y no están justificados en la formulación del proyecto. No es claro cómo se ejecutará la estrategia para suministrar kits para los estudiantes con problemas de accesibilidad. La propuesta de sostenibilidad de personal no es clara, se limita a expresar que si el proyecto es aprobado colocarán todo su empeño para su correcta ejecución. Se enmarca en la temática Realidad Aumentada. No demuestra experiencia exportadora.
25526	VALLE DEL CAUCA	4,25	3,25	7,50	9,75	5,50	8,25	12,00	6,00	3,00	0,00	59,50	NO VIABLE	El proyecto evidencia una solución para un problema particular presentado al interior de una empresa. Como fortaleza se resalta el detalle otorgado en el planteamiento del problema y las actividades propuestas para cada uno de los productos. Como debilidad el proyecto planteado no presenta una relación directamente proporcional entre la inversión y los beneficios que se pueden ver reflejado del mismo. Los esquemas de sostenibilidad y los indicadores, metas y aplicabilidad quedan en entredicho por la forma en que se plantean los productos del proyecto. adolece en la estrategia de desarrollo e implementación, con verificación de calidad en todos sus procesos. El personal involucrado no se conoce sus perfiles que permitan determinar la calidad e idoneidad con la que se trabajará.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26086	VALLE DEL CAUCA	1,75	2,75	6,75	8,25	7,50	9,75	12,00	7,00	3,00	0,00	58,75	NO VIABLE	No se observa un conocimiento muy básico acerca de la solución, además el lenguaje es poco criterios técnicos y no se presenta un análisis del entorno tecnológico. La propuesta se enfoca en una problemática y no presenta una argumentación cualitativa y cuantitativa, y no se presenta la criticidad del problema. No se presenta una relación lógica del problema, los objetivos y las actividades en el marco lógico, y no son claros los perfiles como equipo del trabajo, mostrando incoherencias. No se justifica el proyecto, en lo relacionado a innovación y justificación. No se evidencia la calidad ni la magnitud de los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. No se encuentra claramente definida la mejora de la competitividad y productividad.
26097	VALLE DEL CAUCA	3,50	2,25	3,00	8,25	6,50	9,75	14,00	8,50	3,00	0,00	58,75	NO VIABLE	El proyecto presentado se orienta al desarrollo de una solución que permita mejorar el sistema de telemedida al consumo de energía, integrando tecnología IoT. El documento que se presenta hace una exposición clara de los componentes del proyecto, utilizando un lenguaje técnico que demuestra conocimiento especializado en la temática. Sin embargo, no se presentan cifras que permitan hacer una cuantificación de la brecha tecnológica a atender. La construcción lógica del proyecto presenta vacíos y viene incompleta. El árbol de objetivos del Anexo 5, es el mismo árbol de problemas. A nivel metodológico, la construcción de los objetivos presenta debilidades y no guarda coherencia con la problemática identificada. A nivel metodológico, la construcción de los objetivos presenta debilidades y no es fácil establecer la coherencia con la problemática identificada. Dentro del documento, no se precisa cuál es el impacto de la implementación de la alternativa, en los clientes finales, componente fundamental cuando se trata de una sofisticación de proceso. De igual forma, el documento no refiere ninguna actividad exportadora de la empresa, ni el plan de exportación o internacionalización. Se requiere la revisión y ajuste de la propuesta.
26512	VALLE DEL CAUCA	2,50	3,25	8,25	7,50	6,50	10,50	13,00	4,00	3,00	0,00	58,50	NO VIABLE	El proyecto presentado se orienta a la construcción de un proceso de formación vivencial, para el desarrollo de competencias y habilidades de liderazgo gerencial, que mejoren la competitividad y productividad de las empresas. Dentro del proceso de formación planteado, se proyecta la inclusión de herramientas tecnológicas de realidad virtual y tecnologías de información. A pesar de que la propuesta responde a una necesidad identificada en el mercado, presenta vacíos en su construcción; al ser un proceso de formación, este requiere de una estructura metodológica y pedagógica que lo soporte y le dé una estructura consistente. En ninguno de los apartes del proyecto se presenta la estructura metodológica, presentándose así un vacío significativo. El modelo pedagógico permite planear el proceso de formación e identificar las competencias y habilidades que se buscan fortalecer a nivel gerencial, permitiendo que se identifiquen las acciones requeridas para su logro, al igual que los mecanismos para su evaluación. La propuesta de MML presentada no aborda en su totalidad los aspectos requeridos para implementar un proceso de formación y da la impresión de que por el hecho de incorporar herramientas tecnológicas, se mejorarán las competencias gerenciales, incluso sin que se haga un diagnóstico inicial de las mismas, que permita posteriormente identificar los logros alcanzados. Por otro lado, la implementación del proyecto se hará al interior de la empresa, sin que se explique con detalle, el mecanismo para extender el proceso innovador a otras empresas, logrando de esta manera un impacto agregado en un conjunto de empresas o en un sector, que jalone un incremento en la productividad y competitividad regional. El equipo propuesto no contempla la incorporación de metodólogos y/o pedagogos, que demuestra la baja relevancia que se le asigna a este componente y que es fundamental, para la construcción de procesos de formación innovadores.
25936	CHOCO	3,25	1,50	9,75	9,00	7,00	9,00	13,00	2,50	3,00	0,00	58,00	NO VIABLE	El proyecto parte del supuesto de la necesidad de una plataforma que solvente problemas a los actores del sector inmobiliario. no es claro cómo la inteligencia artificial apoya estos requerimientos dado que no hay relación cuantitativa verificable entre las causas mostrada y el problema presentado ; es necesario revisar los elementos cuantificables que permitirán validar la consecución del objetivo general , dado que se centra en la competitividad , y la plataforma cómo está planteada podría mostrarse su apoyo a la productividad. en esa era revisar los indicadores y en particular las métricas para que se valide el cumplimiento de los objetivos. El presupuesto muestra una estructura vas a desarrolladores para lograr la generación del producto software planteado. se asume proporcionalidad en los valores propuestos. se requiere revisión en cuanto costos de infraestructura y especialistas en inteligencia artificial. Los entregables presentados requieren definición en cuanto calidad y magnitud de forma corroborable a través de indicadores claros. La mayoría de los indicadores son de carácter binario y no permiten validación en el proceso. se requiere mayor desarrollo de los mismos con fórmulas claras para su evaluación. Los primeros productos podrían unificarse en la contextualización de mapas esquemas y procesos . La mayoría de los productos están enfocados en módulos que tendrá la plataforma, los cuales no se relacionan de forma directa con la consecución del objetivo general basado en la mejora en la competitividad empresarial . esto implica que la efectividad del entregable no se puede terminar, dado que no es claro cómo se va a medir la efectividad de la solución respecto a la problemática que generó el proyecto. La sostenibilidad está basada en qué se presume el uso de la plataforma con mayor volumen de clientes que justifiquen los nuevos cargos que se están planteando. se requiere un análisis operacional financiero y de utilidad profundo con agregación de valor. en esa revisión de la coherencia entre actividades y la validación del cumplimiento del objetivo general. Este proyecto claramente asume transformación digital pero no queda claro cómo la inteligencia artificial apoya más allá de algunos elementos que se muestran en el presupuesto como chatbots
26364	CAUCA	0,50	2,50	9,00	7,50	7,00	7,50	13,00	5,50	3,00	2,00	57,50	NO VIABLE	Una de las debilidades del proyecto es que no se puede verificar totalmente el grado de innovación/sofisticación del proceso (poca claridad) propuesto; unido a ello, no se demuestra suficiente conocimiento acerca de su estado actual, no se brinda mayor detalle al respecto (antecedentes). Otra gran debilidad, es que, aunque el problema descrito es claro y obedece a una problemática generalizada, no solo del sector del café, no se ofrece suficiente detalle acerca del mismo de tal forma que permita contextualizar mejor la problemática específica que enmarca el contexto del proyecto. Asimismo, en algunos casos no existe total coherencia entre objetivos, indicadores y actividades; son descritos con poco nivel de precisión o tendientes a la ambigüedad. Dentro de las fortalezas del proyecto se encuentran la posibilidad de impactar de manera positiva en la competitividad del proponente(s) y el que está inmerso en acciones de internacionalización de las empresas y de la transformación digital.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26148	VALLE DEL CAUCA	3,25	3,25	11,25	8,25	4,00	8,25	11,00	3,00	3,00	0,00	55,25	NO VIABLE	El proyecto pretende resolver la problemática que se ha venido generando debido a la falta de información oportuna para la toma de decisiones ocasionadas por la obsolescencia tecnológica en la infraestructura de medición eléctrica actual y a los cambios en la regulación mediante el desarrollo de un sistema de gestión de medición eléctrica avanzada que usando tecnologías de IOT integre soluciones de medición inteligente de bajo costo, y a través de procesos de analítica de datos facilite la toma de decisiones, sin embargo, la empresa en el desarrollo del producto no presenta una real diferencia competitiva y cierre de brecha tecnológica respecto a los productos ya ofrecidos en el mercado. El presupuesto se estructura de forma coherente respecto al alcance y resultados esperados, la inclusión de recursos asociados a la obtención de es pertinente respecto del desarrollo técnico y metodológico propuesto. La empresa involucrará a todo el personal en la formación de plan carrera para el crecimiento de conocimientos profesionales y personales, una vez finalizado el proyecto, la empresa es consiente que requiere una inversión adicional en temas de mercadeo y comercialización del producto
26155	VALLE DEL CAUCA	2,75	1,25	6,75	9,00	3,50	10,50	11,00	6,50	3,00	0,00	54,25	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: No se identifica el valor agregado el proyecto, así mismo no se observa el nivel de sofisticación e innovación de la solución tecnología planteado, debido que el alcance del proyecto se limita a una mejora de proceso, por ende el impacto sobre el cierre de brechas en el sector que se desenvuelve la empresa es limitado. Presupuesto: se presenta en detalle el costo del recurso humano para la ejecución del proyecto, no obstante no se especifica los diferentes materiales, insumos e infraestructura necesaria, para el desarrollo de la solución tecnológica. Resultados e impactos: el proyecto se enfoca en una mejora de procesos, en la cual no se logra identificar su incidencia en la competitividad del sector, al mismo tiempo no se evidencia el grado de innovación y sofisticación, dado la corta fundamentación del mismo. Valores agregados: está enfocado en la temática de Blockchain y no se demuestra experiencia exportadora o que el proyecto este implícito en plan de internacionalización de la empresa
25747	NARIÑO	2,00	2,25	7,50	7,50	6,50	9,00	13,00	5,50	0,00	0,00	53,25	NO VIABLE	No se observa un conocimiento acerca del producto desarrollar. El lenguaje utilizado es poco en criterios técnicos. Ej. Se expone que en Nariño no se hace aprovechamiento de la energía solar para generar energía, pero no se sustenta con información cualitativa o cuantitativa No es clara la relación lógica entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma, induciendo a confusión o denotando falta de coherencia en el objeto versus la problemática. No se encuentra claramente definida la mejora de la competitividad; igualmente, no se relaciona claramente la mejora de la eficiencia operacional a partir de los impactos presentados en el proyecto. Ej. Se plantea la disminución en pagos de energía, pero no se plantea un crecimiento competitivo con el ahorro de este gasto.
26102	CAUCA	3,00	2,50	8,25	9,00	5,50	6,00	11,00	3,50	3,00	0,00	51,75	NO VIABLE	La propuesta presentada carece de articulación cuantificable con hechos y datos concretos, que permitan determinar la problemática en torno a la extracción automática de texto, y su ventaja competitiva a través de técnicas de ML y similares. Se requiere un análisis cuantitativo del mercado tanto para determinar su magnitud como para determinar los actores claves con los cuales se va a competir. al basarse en el tratamiento de textos impresos o digitalizados como imágenes, es preciso determinar el efecto en la transformación digital acelerada por cuenta de la pandemia en el mercado. Se evidencia relación lógica entre el problema sí y el objetivo general, pero este último no se deriva específicamente de la argumentación previa, en cuanto propone construir una plataforma como servicio para automatizar procesos (RPA), utilizando extracción inteligente información. no es posible determinar cuantitativamente la coherencia. El proyecto se justifica a nivel cualitativo, sin mostrar elementos cuantitativos de la oportunidad, lo cual no permite evidenciar el nivel de innovación y sofisticación que pueda presentar. se evidencia racionalidad en los costos, con algunos conceptos que no son claros de dilucidar como herramienta necesaria para acelerar la selección de modelos de inteligencia artificial. No se encuentran claramente definida desde el punto de vista cuantitativo la mejora la competitividad ni se relacionan indicadores claros y concretos del desempeño actual de la empresa que permitan establecer mejoras en la productividad o eficiencia operacional. Faltan datos extraídos exclusivamente la organización y el mercado real y cercano demostrado, que sustenten los postulados propuestos
25452	CAUCA	3,00	2,75	8,25	7,50	5,00	5,25	12,00	4,50	3,00	0,00	51,25	NO VIABLE	En el presente proyecto no se puede determinar que cuenta con información clara y objetiva para llevar su propuesta en marcha referente al proceso de conciliación y liquidación de contratos de prestación de servicios de Salud mediante la implementación de una herramienta tecnológica, ya que la forma en la que se está presentando no es clara para su desarrollo. A su vez la entidad proponente busca reducir tiempos y costos a través del proceso de conciliación y liquidación de contratos de prestación de servicios de Salud, a fin de mejorar los servicios en cuanto a calidad y pertinencia, pero la propuesta a desarrollar no demuestra un lenguaje técnico y adecuado de acuerdo a la presentación del proyecto, se debe aclarar el tema de cómo se va desarrollar la implementación de la plataforma tecnológica ALY, ya que de acuerdo al resumen ejecutivo se menciona el tema pero de forma investigativa, pero no se profundiza en el tema propuesto y en desarrollo de la tecnología Blockchain. En cuanto al presupuesto presentado el proponente da a conocer la información presupuestal pero no de manera coherente la relación de insumos y rubros requeridos por cada producto presentado. A nivel de competitividad el proyecto del proponente no demuestra un eje diferenciador ante la competencia en el mercado, presentando falencias en el desarrollo de la herramienta tecnológica presentada para las EAPBS teniendo en cuenta que esto no significa que sea de un 100% en la conciliación y liquidación de contratos de prestación de servicios de Salud. Dentro del proyecto presentado no se encuentra información donde relacione la sostenibilidad y escalabilidad de los productos generados del proyecto ni el crecimiento, ni la optimización de los mismos. En los valores agregados, se evidencia el cumplimiento con relación al anexo No. 4, con relación a tecnología Blockchain, pero esta información es muy básica de acuerdo con la información evidenciada en el proyecto.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25595	CAUCA	2,00	3,75	6,75	6,75	3,50	7,50	16,00	1,50	3,00	0,00	50,75	NO VIABLE	Se identifica una problemática del sector caficultor, sin embargo, hay debilidades en el objetivo general, los objetivos específicos, resultados y productos. No hay claridad de elementos técnicos de la innovación, el presupuesto presenta inconsistencia en el uso de varios rubros que puede que no se ajusten a los descritos en los términos de referencia; Algunos rubros presentados, debido a su ambigüedad, no permite evidenciar su coherencia como insumo. Por ejemplo, "Pago al personal encargado de revisar la estructura" y en el producto 2 (R04) "Modificar la estructura.", pero no se deja suficiente claridad acerca de la estructura o a qué estructura hace referencia. Se describe de forma general como el resultado del proyecto aporta a la competitividad de la empresa y del sector caficultor; Algunos entregables no son claros. Por ejemplo, Producto No 1 (R04) "analizar la estructura existente..." no permite identificar claramente cuál será el entregable. Algo similar sucede con el Producto No 2 (R04) "Modificar la estructura según...", no ofrece mayor claridad. Otro ejemplo podría ser (R14-4) "Optimizar el método de secado natural". Se presenta una propuesta de sostenibilidad, la cual no evidencia de forma clara la gestión del conocimiento generado en el proyecto, así como en los costos, no se cuantifican ni se menciona como se gestionarán posterior al proyecto; el proyecto se enfoca en una las temáticas priorizadas; no se muestra vocación exportadora, ni plan de internacionalización de la empresa.
25853	VALLE DEL CAUCA	2,50	2,75	9,75	7,50	6,00	5,25	10,00	7,00	0,00	0,00	50,75	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: El proyecto justifica parcialmente la estrategia de valor de la solución tecnológica, al mismo tiempo se evidencia un nivel medio de sofisticación e innovación. De igual modo, se evidencia una corta argumentación cuantitativa y cualitativa en referencia a la solución tecnológica planteada. Presupuesto: se estructura de forma básica y poco profunda con respecto a las actividades y recursos necesarios para la realización de los objetivos específicos del proyecto. Adicionalmente, no se especifica a profundidad los recursos para el desarrollo de la plataforma. Resultados e impactos: En el proyecto no se evidencian impactos significativos dentro del mercado en el que se desenvuelve la empresa, no se especifica claramente los beneficios para el sector económico en el que se desenvuelve la empresa. Valores agregados: El proyecto no se enfoca en las temáticas priorizadas de los términos de referencia de la convocatoria, igualmente no se demuestra claramente experiencias exportadoras, igualmente no se sustentan estrategias y/o actividades claras de exportación o dinámicas de internacionalización, mediante la ejecución del proyecto.
25943	CAUCA	2,25	2,00	6,00	7,50	5,50	9,00	12,00	4,00	0,00	0,00	48,25	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca del proceso a mejorar al implementar estrategias innovadoras de gestión del conocimiento las cuales no se especifican a lo largo del documento, además de expresar superficialmente la relación de las herramientas tecnológicas con el proyecto. La metodología planteada no refleja la implementación de las herramientas tecnológicas de manera específica que denote concordancia con el objetivo general haciendo así que se realicen procesos de redefinición de procesos a nivel organizacional sin el impacto y la metodología para la construcción del software que refleje el propósito del proyecto. El equipo de trabajo para la identificación y consolidación de las estrategias apropiado; sin embargo, no se cuenta con un personal amplio para la construcción del software que permita agilizar las estrategias que se planteen durante la ejecución del proyecto tal y como se especifica en el objetivo general. Los productos que describe la propuesta están denominados como estrategias, que dificultan entenderlos como productos entregables y medibles, al igual que los indicadores que están alineados a ellos. Los resultados de manera general proponer aumentar y/o disminuir varios aspectos, pero no detallan como van a ser esas acciones a pesar de que estipulan metas. El proyecto presenta unos impactos muy parecidos a los resultados esperados, pero no es clara en su descripción la manera de cómo hacerlo, el grado de sofisticación en los procesos no muestra de manera detallada como impacta tanto en la empresa como en el cliente, por ejemplo: instalación de programas de programación en arquitectura de soluciones; también eso dificulta la cobertura del proyecto. El proyecto presenta dificultades en la sostenibilidad por no presentar claridad en las actividades, los entregables que propone y los resultados. No se evidencia la utilización de las temáticas para la ejecución del proyecto. No se presenta la capacidad exportadora de la empresa en el proyecto ni la estrategia de exportación
26414	VALLE DEL CAUCA	3,50	3,50	3,75	6,75	2,00	6,75	9,00	8,50	3,00	0,00	46,75	NO VIABLE	La propuesta contiene un planteamiento básico, que permite evidenciar el conocimiento sobre el producto a desarrollar a partir de los residuos agroindustriales generados de la industria emergente del cannabis. No obstante, de acuerdo con el planteamiento del marco lógico – Anexo 5 y en el SIGP se relaciona en el objetivo general el desarrollo de un producto a partir de residuos agroindustriales a partir de cannabis, fique y otras fibras naturales por lo que en el planteamiento del problema no define con claridad las materias primas a emplear para el desarrollo del nuevo producto. Además, el alcance expresado en los objetivos específicos no se soporta metodológicamente de forma adecuada, ni evidencia cómo la metodología permitirá alcanzar los resultados. En cuanto al equipo técnico se cuenta con un personal básico (gerente del proyecto, líder técnico, personal técnico especializado y otro) pero ninguno de los perfiles descrito en el SIGP se relaciona con el desarrollo de nuevos productos y procesamiento de residuos agroindustriales que soportan la complejidad del proyecto lo cual se relaciona con un alto riesgo para su desarrollo. Así mismo, el presupuesto se estructura de forma incoherente respecto al alcance, los resultados esperados y la discriminación de los rubros (costos del personal, insumos de materiales y pago de servicios tecnológicos) de acuerdo con los términos de referencia de la convocatoria. Adicional a ello, es importante precisar que el proyecto dispone más del 50% de su presupuesto total para el pago de Servicios Tecnológicos, situación que genera un alto riesgo en cuanto al cumplimiento de los resultados propuestos para desarrollo de la propuesta. El proponente argumenta cómo valor agregado del proyecto el desarrollo de un nuevo producto que conserva la línea ecológica a partir del uso y valorización de los residuos agroindustriales que permite ampliar las opciones de insumos vegetales que utiliza el proponente para la fabricación y diversificación de su portafolio de productos. Sin embargo, debido a que los derechos morales que sobre la propiedad intelectual corresponde a la universidad referenciada, la propuesta presenta riesgos asociados a la apropiación industrial y patrimonial para la empresa razón por la cual no es claro la mejora de la competitividad y productividad de la misma.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26392	VALLE DEL CAUCA	2,25	2,50	6,75	6,00	4,00	3,75	7,00	7,00	3,00	0,00	42,25	NO VIABLE	La propuesta no tiene reseñas suficientes para análisis de la escenario interna y externa que permita identificar claramente la problemática y la solución. Asimismo, la síntesis cualitativa es muy básica y no se evidencia datos cuantitativos, lo cual no permiten determinar la magnitud del problema en el planteamiento del mismo, que motiva el desarrollo del mismo. El proyecto presentado tiene coherencia entre el problema identificado y el objetivo principal, sin embargo los objetivos específicos planteados son las mismas actividades, generando confusión y no permiten evidenciar, cómo los medios permiten alcanzar el propósito y dar solución a la problemática. El presupuesto se estructura de forma incoherente respecto al alcance y resultados esperados. Asimismo, no se encuentra un nivel de detalle de como las temáticas a implementar permiten el mejoramiento de la competitividad del sector y del proponente a través de la ejecución y desarrollo del producto. Se evidencia un grado bajo de coherencia entre las actividades, como el medio (tareas y recursos) para alcanzar los entregables y los resultados, lo que soporta parcialmente la propuesta de sostenibilidad.
26339	CHOCO	1,75	2,25	4,50	6,75	4,00	5,25	9,00	3,50	3,00	0,00	40,00	NO VIABLE	La propuesta presenta un conocimiento medianamente claro en el contexto médico del sector y en el mercado, pero se observa un conocimiento muy básico acerca del producto proceso a desarrollar a nivel tecnológico que permita entender el grado de innovación o sofisticación del producto, esto se evidencia en el déficit del lenguaje utilizado para el criterio técnico, se observa simplicidad con relación a la tecnología. El proyecto presentado muestra incoherencias profundas en los planteamientos tanto técnicos como administrativos y financieros. Adicionalmente se presenta una incongruencia entre los entregables y los objetivos por lo que el presupuesto resulta también impreciso. No es clara la generación de capacidad interna que permita sostener un modelo como esto en el tiempo. El proyecto se enmarca en transformación digital, no se evidencia vocación exportadora

REGION SANTANDERES

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25884	SANTANDER	5,00	5,00	14,25	14,25	10,00	12,75	20,00	10,00	3,00	2,00	96,25	VIABLE	El proponente de la empresa desarrolla procesos que incluyen el ciclo de investigación de productos hasta llevarlos a la fase de validación y comercialización. La intervención que se propone aunque se soporta en procesos de investigación plantea actividades enfocadas de manera directa en el desarrollo de productos y en la sofisticación de los procesos asociados a la fabricación de los pretendidos; dado que lo segundo es necesariamente requerido para poder lograr el objetivo propuesto (por la particularidad de los productos obtenidos y ofertados al mercado). Se presenta una formulación clara en todos los componentes del proyecto, de tal manera que es posible evidenciar la coherencia del esquema de intervención y la racionalidad frente al desarrollo tecnológico propuesto. Los impactos asociados a la ejecución del proyecto son alcanzables y verificables en el tiempo. Aunque no se realiza una medición puntual dentro de lo propuesto, los resultados del proyecto contribuyen a mitigar impactos ambientales asociados con los derrames de hidrocarburos (por efectos de corrosión en los equipos de conducción).
25825	SANTANDER	4,50	4,75	14,25	12,75	10,00	13,50	19,00	9,50	3,00	2,00	93,25	VIABLE	Proyecto que presenta un planteamiento y lenguaje adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo y especializado sobre el producto/servicio a desarrollar, La estructura metodológica es coherente con los resultados e impactos esperados y está articulado a las necesidades de la región actual. Identifica las limitaciones, restricciones y supuestos, demuestra y detecta las oportunidades. Justifica la existencia de un mercado para el producto/servicio previsto, y las ventas previstas son realistas con el planteamiento que se realiza de la empresa.
26221	SANTANDER	5,00	4,25	13,50	13,50	10,00	13,50	19,00	8,00	3,00	2,00	91,75	VIABLE	El proyecto evidencia una adecuada formulación basada en el conocimiento y experiencia de la empresa en el desarrollo de plataformas tecnológicas, se propone la sofisticación de un producto existente, como lo es la plataforma de ventas de Proyectos inmobiliarios, incorporando Big data y analítica de datos, mediante inteligencia artificial, lo que constituye el aspecto innovador. La propuesta se considera coherente con las necesidades actuales de las empresas del sector inmobiliario y de la construcción, reduciendo la brecha tecnológica entre consumidores digitales emergentes y los comercializadores inmobiliarios tradicionales. El planteamiento de los objetivos, metas e indicadores son adecuados para atender la problemática detectada, mediante la identificación y entrega de clientes potenciales a las empresas inmobiliarias, a partir de su segmentación y cualificación, además de brindar estrategias de fortalecimiento de las capacidades comerciales y tecnológicas a estas, aportando de esta forma al mejoramiento de la competitividad de los clientes y del sector inmobiliario; se plantea un equipo de trabajo compuesto por 6 profesionales adecuado y suficiente para el desarrollo de la propuesta y una correcta propuesta de sostenibilidad para el proyecto.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25789	NORTE DE SANTANDER	5,00	4,50	14,25	14,25	10,00	12,75	16,00	9,00	3,00	2,00	90,75	VIABLE	Se presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo sobre el producto o servicio a desarrollar, proporcionando claridad del mismo en la propuesta, así como una identificación clara sobre la brecha tecnológica a atender. Presenta un análisis tecnológico del entorno completo que permite establecer con claridad el grado de innovación y sofisticación del proceso a desarrollar. El proyecto justifica oportunamente la solución propuesta y lo que se espera en cuanto a valor agregado del servicio, en función del nivel de innovación (proceso para alcanzar el fin) y del grado de sofisticación (valor agregado generado por la innovación). Para sofisticación y/o desarrollo de proceso: El proponente define la situación actual de la empresa en el sector, características actuales del proceso a intervenir, se observa un análisis medio alto de la mejora de la competitividad, impacto en los clientes finales del bien o servicio, cierre de brechas tecnológicas del sector. Se evidencia la calidad en los entregables o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Las fuentes de verificación son apropiadas para la validación completa de los resultados propuestos. Los indicadores planteados permiten evaluar de forma básica el cumplimiento o el avance del entregable o resultado propuesto. Se puede definir un grado oportuno de efectividad en la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores, estableciendo con ello la solución a la problemática que generó el proyecto.
26273	SANTANDER	5,00	5,00	14,25	12,00	10,00	15,00	20,00	5,50	3,00	0,00	89,75	VIABLE	Es evidente el conocimiento del proponente sobre la solución descrita en la propuesta y, además, es clara la problemática presente en el sector. Las actividades propuestas, desarrolladas por el equipo de trabajo, conducen al cumplimiento de los objetivos específicos y, por ende, al cumplimiento del objetivo general. Los resultados presentan indicadores verificables. Se evidencia como el proyecto impactará a los clientes finales. No se brinda respuesta a la pregunta relacionada con productos/servicios sustitutos en el mercado. No es claro cómo se garantizará que el personal de la empresa se apropie del proyecto ni cómo se mantendrán los empleos generados dentro del proyecto.
25790	SANTANDER	5,00	5,00	12,75	14,25	9,50	13,50	17,00	9,50	3,00	0,00	89,50	VIABLE	La propuesta tiene una visión clara de la sofisticación y la innovación en todo el contexto educativo acorde a la actualidad del planeta. Sin embargo, no se tiene muy claramente los procesos de calidad en todo el desarrollo de la idea. Es un proyecto muy relevante a nivel regional y nacional. Existe la relación lógica entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos. El proyecto presenta un grado de razonabilidad suficiente respecto de los valores establecidos para cada recurso asociado a la obtención del producto. En referencia a los entregables, se evidencia la magnitud o resultados propuestos que permitan alcanzar el propósito y el fin. Respecto a los impactos propuestos son claros, medibles, alcanzables y verificables, y se encuentran articulados directamente con los resultados. Se demuestra un grado de coherencia entre las actividades, como el medio para alcanzar los entregables y los resultados. Demuestra efectivamente los cambios esperados en el proponente.
26390	NORTE DE SANTANDER	5,00	4,50	15,00	12,00	10,00	14,25	19,00	6,00	3,00	0,00	88,75	VIABLE	Es evidente el conocimiento del proponente sobre la solución descrita en la propuesta y, además, es clara la problemática presente en el sector. Las actividades propuestas, desarrolladas por el equipo de trabajo, conducen al cumplimiento de los objetivos específicos y, por ende, al cumplimiento del objetivo general. Los resultados presentan indicadores verificables. Se evidencia como el proyecto mejorará la competitividad de la empresa. Se debe fortalecer la propuesta de sostenibilidad con componentes cuantitativos y de soporte a las actividades de formación propuestas.
26212	SANTANDER	5,00	4,50	12,00	15,00	8,00	15,00	17,00	9,00	3,00	0,00	88,50	VIABLE	El proyecto representa una gran oportunidad para la empresa para su modernización con tecnologías y procedimientos de estándares mundiales y además de procesos de transformación digital. El proyecto es presentado por una empresa con amplia experiencia sectorial lo cual le permite tener claridad de las brechas y de las condiciones necesarias para llevarlo a exitoso término. El proyecto atiende una necesidad del sector de la construcción con una solución con potencial de generación de valor y mejora de la productividad en el proponente. Sin embargo, presenta falencias en la estructuración del problema, y de forma, en cuanto a la delimitación del alcance, además que a nivel presupuestal hace un uso inadecuado para solicitar recursos de un rubro no financiable según el numeral 4.2.3 de los términos de referencia de la convocatoria.
25733	NORTE DE SANTANDER	4,25	5,00	12,75	13,50	9,50	13,50	19,00	9,50	0,00	0,00	87,00	VIABLE	La propuesta representa una oportunidad para el proponente y el sector, representativa; es coherente en su estructura para alcanzar los resultados esperados, sin embargo la propuesta se queda corta en función al valor agregado de acuerdo con el nivel de innovación con respecto a los otros actores participantes en el mercado. La relación es adecuada, entre problema, objetivos y cronograma, tiene estructura suficiente para soportar el alcance de los objetivos planteados, el personal es suficiente y tiene roles y responsabilidades definidos. Los rubros presentados tienen uso acorde a los TDR, los valores son adecuados a los precios del mercado, el presupuesto está estructurado de manera coherente. Se presenta evidencia de la calidad y magnitud de algunos entregables y los impactos son claros, suficientes y permiten su medición y verificación, de igual forma están relacionados con lo que se espera de la solución propuesta. Presenta sostenibilidad a nivel del personal y es elevado el impacto ambiental generado por el aprovechamiento de residuos.
26255	SANTANDER	4,50	4,25	13,50	12,75	9,00	13,50	19,00	9,50	0,00	0,00	86,00	VIABLE	La propuesta es coherente con la problemática planteada y la normatividad nacional; el proceso incorporado atiende la brecha tecnológica de la empresa y aportando positivamente al desarrollo del gremio y la disminución del impacto ambiental de las BAD. La sostenibilidad del desarrollo propuesto está sustentada en el aprovechamiento de las BAD, hasta ahora desatendidas; la incorporación del principio de la Responsabilidad Extendida del Productor (REP) en la política ambiental -resolución 1297, la cual legaliza el financiamiento de esta corriente de residuos, por medio de la obligación de diseñar y financiar esquemas de recolección selectiva y valorización, en todo el territorio nacional, por parte de los fabricantes e importadores de pilas en el país y de un esquema de manejo ambiental, que será soportado con los recursos propios de la empresa.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26210	SANTANDER	4,75	5,00	12,75	12,75	9,50	12,75	16,00	9,00	3,00	0,00	85,50	VIABLE	<p>El proyecto responde a una necesidad establecida relacionada con la automatización de los procesos agropecuarios, fortaleciendo el concepto de desarrollo sostenible en el sector agropecuario. El proyecto de forma general está estructurado y sus variables son coherentes. Hay coherencia entre el problema, los objetivos y el cronograma. El alcance expresado en los objetivos se soporta metodológicamente de forma amplia y adecuada. El equipo de trabajo propuesto es idóneo cualitativamente; no se contempla un especialista en el manejo de peces. La estructura del presupuesto es coherente respecto del alcance y resultados esperados.</p> <p>Es importante definir los impactos de la tecnología desarrollada de cara a la Empresa y al sector agropecuario (unidades productivas familiares). Hay viabilidad y coherencia de la propuesta de sostenibilidad a nivel social y ambiental de cara a la Empresa. A nivel financiero la propuesta de sostenibilidad se presenta con enfoque al proponente en los costos de inversión de la tecnología</p>
25389	SANTANDER	4,75	4,50	12,75	14,25	10,00	9,00	18,00	9,00	3,00	0,00	85,25	VIABLE	<p>En el presente proyecto se puede determinar que cuenta con información clara y objetiva para llevar su propuesta en marcha en el sector de las MYPIMES buscando un cumplimiento a nivel empresarial, legal, incremento en cuanto a productividad, competitividad contribuyendo a mejorar los niveles de calidad en las empresas y buscando generar empleo en el país a través de una plataforma tecnológica.</p> <p>Dentro de los criterios de Calidad y Pertinencia del proyecto se demuestra, un lenguaje técnico y adecuado de acuerdo a la presentación del proyecto, se debe aclarar el tema de cómo se van a calcular los indicadores y la forma en que se van a presentar durante la ejecución del proyecto, a fin de que sean coherentes con el objetivo y la problemática planteada ya que no se evidencian en el plan operativo.</p> <p>En cuanto al presupuesto presentado el proponente da a conocer la información presupuestal de manera coherente la relación de insumos y rubros requeridos por cada producto presentado. En los valores agregados, se evidencia el cumplimiento con relación al anexo No. 4, con relación buscando optimizar los procesos y brindar un Android, siendo un modelo innovador del sistema integrado de gestión en calidad, seguridad, salud en el trabajo, bioseguridad responsable bajo procesos estandarizados: gestión documental, gestión gerencial, gestión comercial, proceso operativo, gestión de compras, gestión de recursos humanos, gestión de mantenimiento y gestión integrada a través de una aplicación web y móvil que ayudara a los procesos tecnológicos de la nueva revolución industrial.</p>
25753	SANTANDER	5,00	4,25	11,25	13,50	6,50	12,00	17,00	9,00	3,00	2,00	83,50	VIABLE	<p>El proponente presenta un Sistema Automatizado para el Proceso de Fabricación de Láminas de Poliéster Reforzado con Fibra de Vidrio (PRFV) de Alta Resistencia Mecánica para el aumento de la competitividad, rentabilidad y calidad en la producción del proponente. Se presenta un planteamiento y lenguaje técnico adecuado que permite evidenciar un conocimiento profundo sobre el producto o servicio a desarrollar, proporcionando claridad del mismo en la propuesta, así como una identificación clara sobre la brecha tecnológica a atender. Presenta un análisis tecnológico del entorno completo que permite establecer con claridad el grado de innovación y sofisticación del producto o servicio o proceso a desarrollar. La propuesta apunta a solucionar una problemática (brecha), necesidad (barrera), u oportunidad (mercado), parcialmente definida, soportada en una oportuna argumentación cualitativa y cuantitativa. El planteamiento del problema presenta cierta claridad; sin embargo, no está acotada su criticidad o magnitud claramente con el beneficiario del proyecto, por lo tanto no se puede dimensionar el grado de afectación en el mismo. Cobertura del problema: la solución presentada apunta a atender el problema, la necesidad o la oportunidad descrita por el proponente.</p>
26559	NORTE DE SANTANDER	4,25	4,00	12,00	12,00	9,00	12,00	16,00	8,50	3,00	2,00	82,75	VIABLE	<p>La propuesta apunta a solucionar una necesidad u oportunidad en el mercado, definiendo con claridad y suficiencia las características del producto a desarrollar, así como la calidad y magnitud de los entregables o resultados propuestos, lo cual puede generar valor para que la empresa alcance al mercado, cuenta con una adecuada y razonable descripción del personal y presupuesto planteados por el proponente para el desarrollo del proyecto, un análisis general de la sostenibilidad del proyecto en varios niveles, direccionándolo a una de las temáticas en Transformación digital y cuarta revolución industrial como la Analítica de Datos y busca comercializar la solución tecnológica en el exterior. Sin embargo, muestra debilidades en definir con claridad el grado de innovación y/o sofisticación del producto a desarrollar con relación a los productos que se pueden considerar como sustitutos y en la plena coherencia de la metodología de marco lógico utilizada para estructurar el proyecto</p>
25719	SANTANDER	3,75	3,75	12,75	10,50	9,50	12,00	15,00	9,00	3,00	2,00	81,25	VIABLE	<p>Calidad y pertinencia: No se evidencia a profundidad las características técnicas de la solución tecnológica planteada, por lo tanto no se especifica claramente los factores innovadores y de sofisticación del proyecto. Así mismo no se observa con claridad el impacto sobre el cierre de brechas del sector, de igual modo no se realizó un análisis de servicios sustitutos para establecer una propuesta de valor agregado. Presupuesto: Se presentan los rubros del proyecto, sin embargo no se encuentra en detalle y profundidad los costos técnicos y de infraestructura para el desarrollo y ejecución tecnología web y móvil. Resultados e impactos: Se observa que la solución tecnológica repercute en la competitividad de la empresa, pero no se observa a profundidad el grado de innovación y el nivel de sofisticación de la solución planteada, y el impacto sobre el sector en que se desenvuelve la empresa. Valores agregados: el proyecto está enfocado en Big Data y analítica de datos y se observa implícito plan para la internacionalización de la empresa</p>
26056	SANTANDER	3,75	3,25	11,25	11,25	9,50	12,75	16,00	8,00	3,00	2,00	80,75	VIABLE	<p>El proyecto justifica una oportunidad clara de mercado en cuanto busca desarrollar productos especializados para la línea de implantes dentales a menor costo para satisfacer necesidades específicas de los profesionales de la salud y los pacientes, quienes actualmente dependen de las condiciones que establecen los fabricantes internacionales en cuanto a precios y condiciones de venta. Las principales barreras identificadas para el escalamiento del proyecto son: 1) el nivel de sofisticación de los productos (Desarrollo de productos que aunque son especializados no presentan diferenciales respecto a la competencia) y 2) la competitividad, teniendo en cuenta la cobertura y posicionamiento de los competidores actuales.</p>

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26393	NORTE DE SANTANDER	5,00	3,75	12,00	10,50	7,50	11,25	20,00	7,50	3,00	0,00	80,50	VIABLE	El proyecto demuestra de manera clara el propósito del proyecto relacionado con tecnificar o automatizar el proceso de empaque. Se evidencia incertidumbre, toda vez que no se articulan las mediciones cuantitativas para alcanzar los resultados del proyecto, aun cuando los objetivos específicos van encaminados al logro de la solución. Los valores definidos en el presupuesto son acordes con los precios de mercado. El proyecto demuestra que se mejorará la competitividad de la empresa en razón a que con la tecnificación del proceso. El proyecto es viable, sin embargo, la sostenibilidad de la misma es incierta por cuanto no se presentó línea de base el proponente, ni meta del logro con el proyecto que en todo caso es disminuir las pérdidas
26084	SANTANDER	4,00	4,00	12,00	12,00	8,00	12,00	18,00	9,00	0,00	0,00	79,00	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: La propuesta presenta un conocimiento básico del pigmentante natural nanoestructurado que la empresa intenta desarrollar. Sin embargo, no se tiene certeza del grado de innovación y sofisticación del producto; aunque se resalta en este caso la aplicación de la nanotecnología al producto en comparación a los pigmentantes naturales encontrados en el mercado. No se argumenta de manera cuantitativa la magnitud del problema en el sector, ni se define claramente la criticidad del desarrollo del proyecto. La necesidad del proyecto se enfoca en el proponente y no es claro del todo la orientación del mismo hacia el sector avícola. Se denota un cierto grado de incertidumbre con las actividades planteadas y los resultados esperados del proyecto. Presupuesto: No se evidencian costos asociados con la implementación de los equipos necesarios para el proceso de producción del pigmentante natural nanoestructurado a escala industrial. Esto constituye un riesgo para el desarrollo del proyecto, ya que en la propuesta se manifiesta la baja disponibilidad de equipos en la empresa. Resultados e impacto: No se evidencian entregables relacionados con el estudio de inocuidad del producto, ni actividades asociadas a este resultado, que podrían garantizar la efectividad del producto desarrollado. Algunos de los impactos propuestos no son fácilmente verificables de forma directa con los resultados y entregables del proyecto. Además, se demuestra un grado medio de coherencia entre las actividades y los resultados que soportan la propuesta de sostenibilidad. Valores agregados: El proyecto no está enmarcado en las temáticas de los términos de referencia de acuerdo con el Anexo 1. La empresa no demuestra vocación exportadora.
26472	SANTANDER	3,83	4,17	11,00	14,50	9,67	11,00	13,33	8,33	3,00	0,00	78,83	NO VIABLE	Después de realizar el proyecto, se encontró en el planteamiento del proyecto con respecto a la calidad y pertinencia, el proyecto define una problemática de manera general que muestra coherencia con el objetivo general del proyecto, pero los objetivos específicos no permiten contribuir al cumplimiento del objetivo general (todos indican la misma actividad, desarrollo, desarrollo, desarrollo). El presupuesto presenta coherencia con las actividades a desarrollar y el personal involucrado en el mismo. En cuanto a los resultados, estos no me permiten verificar el cumplimiento del objetivo general. Se mencionan los valores agregados del producto objeto del proyecto, como esta logra resolver la problemática definida. Por lo anterior el resultado de la evaluación no permite evidenciar la viabilidad del proyecto.
25632	SANTANDER	4,00	4,00	13,00	13,00	8,00	14,50	12,00	7,00	3,00	0,00	78,50	NO VIABLE	La propuesta abarca un planteamiento básico, lo que permite visualizar el conocimiento sobre el producto a desarrollar, asimismo la problemática se orienta en la "pérdida de productividad en el cultivo de cannabis por falta de control en la trazabilidad de cada fase de la producción desde la siembra de la semilla madre hasta el proceso de secado de la flor", sin embargo, la información está superficialmente respaldada por una argumentación cualitativa e insuficiente argumentación cuantitativa que pueda establecer la dimensión de lo planteado. Cabe resaltar que la propuesta detalla la magnitud de los entregables, además el proponente registra en el anexo 1 la incorporación de la temática blockchain y registra sostenibilidad institucional, costos y ambiente, no obstante, se evidencia parcialmente los cambios esperados en el proponente y en el sector al cerrar la brecha y el problema debido a la escasez de datos, estadísticas del mercado, del sector y de una vigilancia tecnológica del producto a desarrollar a nivel nacional, los cuales deben ser antepuestos a la presentación del proyecto e inciden directamente en los resultados esperados.
26533	NORTE DE SANTANDER	3,50	3,75	10,50	11,25	8,00	11,25	15,00	9,00	3,00	0,00	75,25	NO VIABLE	El proyecto está enmarcado dentro de una de las grandes tendencias actuales relacionadas con el Business Intelligence, derivado del Big Data y Analítica de Datos, recopilados por el uso de la herramienta informática ERP por parte de clientes actuales y potenciales del proponente. El proyecto cuenta con personal propio e identificado, para garantizar la obtención técnica de la herramienta propuesta. Se ha contemplado la racionalización de los recursos, para garantizar los entregables propuestos. Falta un mayor análisis de los antecedentes del mercado actual de ERPs en Norte de Santander, y en la misma empresa proponente, para analizar la evolución y proyectar la adquisición del nuevo servicio por parte de nuevos clientes. Falta una mayor conexión de la metodología técnica, con la interacción de usuario/cliente y una medición y retroalimentación de la misma, que permita garantizar impactos proyectados especialmente en crecimiento de ventas.
26043	NORTE DE SANTANDER	3,25	3,25	13,50	10,50	9,00	10,50	14,00	6,00	3,00	0,00	73,00	NO VIABLE	Se observa un conocimiento básico acerca de solución, se utiliza un lenguaje técnico superficial y no se presenta un análisis para determinar el grado de innovación. En la problemática no se identifica la criticidad. Se denota una apropiada relación entre el problema, el objetivo general, los objetivos específicos y el cronograma sin embargo, se denota cierto grado de incoherencia en la metodología presentada. El proyecto presenta valores o recursos adecuados a los precios de mercado en todos los recursos solicitados en el presupuesto, generando un riesgo bajo para el cierre financiero del proyecto. Se evidencia cómo la competitividad de la empresa o del sector se ve impactada por la mejora de la productividad o la eficiencia operacional; sin embargo, la magnitud del impacto es baja o media respecto a los impactos del proyecto. Se demuestra un grado medio de coherencia entre las actividades, como el medio (tareas y recursos) para alcanzar los entregables y los resultados, soportando la propuesta de sostenibilidad.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26431	SANTANDER	4,17	3,83	10,50	11,50	5,67	11,50	14,00	7,00	3,00	0,00	71,17	NO VIABLE	La propuesta presentada si bien presenta un enfoque en donde se puede determinar lo que pretenden las plataformas establecidas para desarrollar, la falta de profundidad en el estudio de mercado, el nicho del mismo, no hacen posible determinar el grado de intervención no pudiendo definir el grado de innovación del mismo. De otra parte se evidencian inconsistencias respecto al desarrollo de unos resultados no asociados a productos, inconsistencias en el cronograma y el presupuesto y algunos indicadores no se asocian con la medición de los productos y el logro del objetivo propuesto. El proyecto presenta una sostenibilidad a nivel del personal, financiera y ambiental no obstante se reitera que se pretende una tercerización del desarrollo con un bajo nivel de control al no reflejarse personal técnico que contribuya y se implique en el proceso lo cual incidiría en los riesgos operativos y técnicos frente a los entregables esperados.
26182	SANTANDER	3,50	3,25	9,75	9,75	10,00	10,50	13,00	6,00	3,00	2,00	70,75	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: La justificación presentada en cuanto a necesidad y oportunidad no es adecuada. Por otra parte, no se definen los servicios sustitutos existentes, no se observa con claridad la mejora en la competitividad, como tampoco se evidencia a profundidad, el cierre de brechas tecnológicas dentro del sector. Presupuesto: El presupuesto se estructura de manera adecuada con respecto al alcance y los resultados del proyecto. Resultados e impactos: No se encuentra claramente definida, la mejora en la competitividad; igualmente, no se relacionan a profundidad los impactos socioeconómicos esperados del proyecto dentro del sector que se desenvuelve la empresa. Valores agregados: El proyecto está enfocado en la temática de Big Data, analítica de datos e inteligencia artificial y se plantea un plan de internacionalización y comercialización de la empresa.
25571	SANTANDER	3,00	3,50	9,00	10,50	7,50	10,50	15,00	7,50	3,00	0,00	69,50	NO VIABLE	El proponente no soporta de manera adecuada características diferenciadoras, que permitan medir el grado de sofisticación del motor a desarrollar frente a lo ofertado en el mercado, se evidencia de manera clara la oportunidad a atender y la necesidad de dar una valoración económica y de viabilidad a las ideas que emprendedores y empresas están implementando en sus empresas, se realiza un análisis claro de la necesidad en el mercado. No se evidenció dentro de la propuesta como se van a integrar las herramientas existentes en el mercado y la funcionalidad de la herramienta, por lo que genera incertidumbre a la hora de ver el cumplimiento técnico del proyecto. Dentro del equipo de trabajo, no se evidencia una persona idónea para el seguimiento de la herramienta en las temáticas de big data y analítica de datos e inteligencia artificial.
25512	SANTANDER	3,75	3,75	9,75	12,00	5,00	9,75	14,00	5,50	3,00	2,00	68,50	NO VIABLE	El proyecto se presenta como una continuidad a un prototipo que actualmente tiene la empresa de lavado y secado en línea de sólidos junto un software de simulación de perforación al que se le incorpora visión artificial, inteligencia artificial y analítica de datos. Se presenta un análisis del sector que permite deducir un conocimiento profundo del tema y la necesidad a atender así como la brecha tecnológica en el sector al hacer un comparativo con la tecnología desarrollada en la actualidad. Se plantea una MML adecuada a nivel de problema, objetivo general y objetivos específicos sin embargo el cronograma y los recursos asociados al cumplimiento de los resultados propuesto no es oportuno: tercerización del desarrollo del software y no se reflejan los costos asociados al desarrollo del sistema de visión artificial lo que genera incertidumbre en el cierre del proyecto. El proyecto supone una ventaja competitiva para la empresa al cerrar una brecha tecnológico del sector con beneficios para ambos, no obstante los impactos definidos no presentan una definición adecuada, la línea base no presenta una descripción y no se permite visualizar el cambio real en el año de medición. La sostenibilidad del proyecto está amparada por el personal asociado al proyecto quien tiene apropiación de este porque es una continuidad del prototipo realizado por ellos, adicional está amparada por clientes como Ecopetrol, sin embargo el que no se hallan incluido los desarrollos del sistema de visión artificial (hardware) dentro del proyecto generan dudas en el cumplimiento de tiempo y si este cumplirá con los resultados esperados en la propuesta presentada.
25724	NORTE DE SANTANDER	3,25	3,50	9,00	10,50	6,50	9,75	14,00	7,50	3,00	0,00	67,00	NO VIABLE	De acuerdo a lo presentado por la empresa proponente en el desarrollo de su marco lógico la propuesta no presenta una innovación tecnológica con lo que existe en el mercado. En el proyecto se evidencia que se beneficia de forma directa al proponente el cual buscar ofrecer el servicio a empresas del mercado, pero no hay evidencia en las características y la calidad de los entregables y en los resultados esperados, a su vez no existe información que relacione al personal con este tipo de desarrollo y tampoco especialistas al área a desarrollar. El proponente busca suplir una necesidad derivada de la pandemia, a fin de mejorar el desarrollo las TIC a través de plataformas tecnológicas, pero se evidencia que no tiene experiencia y lo que busca es tener financiamiento para hacer uso de las herramientas vigentes y actuales que pueden ayudar a mejorar su competitividad en el mercado mas no a un nivel de innovación.
25908	SANTANDER	3,50	3,50	9,75	11,25	5,50	9,75	13,00	6,50	3,00	0,00	65,75	NO VIABLE	El proyecto se enmarca en una problemática central definida de manera general, no se emplean justificaciones técnicas, los objetivos específicos pueden no aportar a la solución del problema, se presentan falencias en los resultados y productos, los cuales se confunden con actividades. Se presenta una descripción general del grado de innovación del proyecto, sin mencionar características técnicas; se presenta un presupuesto, con el uso del rubro de insumos y materiales con un uso que puede diferir de lo definido en los términos de referencia para dicho rubro. Se presenta una propuesta de sostenibilidad, aunque no hay claridad en la cuantificación de los costos posteriores al proyecto y su gestión; el proyecto no se enfoca en ninguna de las temáticas priorizadas; la empresa no presenta vocación exportadora, ni se evidencia estrategia o plan de internacionalización en el proyecto.
25507	SANTANDER	3,25	3,00	9,00	9,75	7,50	9,00	13,00	7,50	3,00	0,00	65,00	NO VIABLE	El proyecto si bien se identifica una problemática a través de la MML, esta no permite evaluar los alcances de la propuesta en términos de la mejora y sofisticación de servicios para la empresa, como para los clientes, los resultados, indicadores y metas son insuficientes y no permiten entender de manera adecuada el desarrollo de la propuesta, no se puede determinar el grado de efectividad de la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores porque no se puede establecer si solucionan la problemática que generó el proyecto; Tampoco es claro el aporte de este proyecto al cierre de brechas tecnológicas del sector. Se definen las propuestas de sostenibilidad para el proyecto sin embargo no son realmente claras frente a el grado de efectividad de la solución propuesta a partir de los resultados y sus indicadores, no se puede establecer si solucionan la problemática que generó el proyecto.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25875	NORTE DE SANTANDER	3,25	3,00	9,00	9,75	7,00	9,75	13,00	5,50	3,00	0,00	63,25	NO VIABLE	El proyecto presenta falencias metodológicas, así como en la falta de reconocimiento de las variables que desde el orden cuantitativo permiten comprender el impacto y beneficio de la solución propuesta. Se destaca la calidad del equipo de trabajo, así como el presupuesto definido, lo cual cumple en gran medida con los elementos solicitados por la convocatoria. No presenta un análisis del entorno tecnológico que permita definir el grado de innovación y/o sofisticación del proceso a desarrollar y su relación con los entregables y cronograma denota una falta de claridad y precisión para determinar como la solución a la problemática cierra la brecha tecnológica.
26225	SANTANDER	3,25	4,00	8,25	9,00	8,50	8,25	16,00	3,00	3,00	0,00	63,25	NO VIABLE	La propuesta presentada carece de la justificación formal y la coherencia vertical, en tanto va a su formulación en el análisis de desempeño iniciativa de negocios digitales, no tan claro identificar con procesos de seguimiento personalizados, así como no queda claro el proceso tanto técnico como operativo para la identificación temprana de potenciales riesgos, que aunque se muestra un acompañamiento de miles de horas, esto no permite sustentar qué se cuenta con los datos, experiencia y soporte necesarios para poder suponer éxito en ese tipo de proyectos.
25699	NORTE DE SANTANDER	2,00	1,75	9,00	8,25	9,00	8,25	13,00	6,50	3,00	2,00	62,75	NO VIABLE	El proyecto está enfocado en solucionar dos problemáticas del sector minero energético de la región de Norte de Santander y la empresa intenta en la propuesta cumplir con las dos, implementar un departamento de ingeniería y desarrollar un prototipo en ambiente virtual. No obstante esto dificulta la implementación de la metodología de marco lógico, el objetivo general no es coherente con el problema planteado y este con los objetivos específicos y medios para lograrlo. Los impactos del proyecto están medidos en el largo plazo y no permiten evaluar la competitividad y productividad de la empresa a raíz del proyecto. No hay claridad si las evidencias son para darle solución a la implementación del departamento o el desarrollo del prototipo.
26380	NORTE DE SANTANDER	2,50	2,75	11,25	10,50	5,00	8,25	11,00	7,50	3,00	0,00	61,75	NO VIABLE	La propuesta busca a través del BlockChain certificados digitales provenientes de Colombia que si bien se están impulsando o promoviendo, el proyecto no garantiza su implementación, pues en el resumen ejecutivo del proyecto registrado plantean textualmente que "Una vez terminado el proyecto, el prototipo será puesto en pruebas piloto" lo cual denota que no habrá un cierre efectivo de la brecha o necesidad que motivo el proyecto y en vista que la convocatoria se orienta a la innovación (apropiación de tecnología) y sofisticación (agregación de valor y diferenciación en el mercado), estos hitos no se alcanzarían. Que genera un nivel de riesgo medio-alto teniendo en cuenta que el proponente plantea un prototipo semi-funcional que puede tardar para ser implementado y apropiado además que contiene procesos que están por fuera del alcance del proponente y se asocian a los procesos, legislaciones y decisiones tanto de las instituciones de Educación superior, como del Ministerio de Educación Nacional, así como sus homólogos en Canadá para aceptar, apropiar y usar el prototipo. El proyecto relaciona unos resultados asociados a "Fortalecimiento y creación de red de confianza entre instituciones académicas" incluyendo un producto asociado a "Prototipo semi-funcional plataforma, diseño y funcionalidad" pero su indicador se centra en "Número de instituciones de educación superior reconocidas participantes en actividades de socialización de resultados" más no hay una vinculación directa con el objeto más allá de una divulgación; otro resultado se asocia a "Identificación ruta de implementación para reconocimiento y confianza en credenciales digitales" enfocada en crear una mesa de trabajo de instituciones, pero tampoco en el abordaje de la solución; otro resultado es "Fortalecimiento de ventajas competitivas de instituciones Colombianas" y busca según el indicador "Aprobación de diseño de la herramienta por instituciones Colombianas y profesionales" enfocado en recopilar encuestas para el diseño de la herramienta. Por lo anterior se identifica una debilidad metodológica y un abordaje muy básico hacia los resultados, productos y entregables propios del desarrollo de una herramienta TIC. El presupuesto se estructura de forma coherente asociando los resultados, productos y recursos necesarios, aunque hay algunos de los resultados y productos que no se les relacionaron recursos. Sin embargo, el proyecto solicita como arrendamiento de equipos una "suscripción anual Dropbox: Servicio almacenamiento en la nube" que sirve como un gestor de archivos, pero no tiene relación directa con el desarrollo de la herramienta, asociándose más a adquisición de software que corresponde a contrapartida y no se puede financiar según lo establecido en el numeral 4.2.2 de los términos de referencia; solicitan como servicio tecnológico "Suscripción anual zoom: Software para teleconferencia con registradores universidades" lo cual no es un uso adecuado de ese rubro y según el numeral 4.2.2 de los términos de referencia establece que la adquisición o compras de licencia deben ser cargadas como contrapartida; también se solicitan 3 "Alquiler equipo de cómputo" pero el rubro es específico que deben ser para investigación y desarrollo tecnológico, que con el valor solicitado (\$7'200.000) lo que equivaldría a la compra de esos 3 equipos.
26421	NORTE DE SANTANDER	4,00	3,00	7,50	11,25	5,50	8,25	13,00	7,50	0,00	0,00	60,00	NO VIABLE	Calidad y pertinencia: no se identifica el carácter innovador del desarrollo de la plataforma, no se observa una definición técnica del mismo. Igualmente, no se evidencia un análisis de servicios sustitutos, para determinar el valor agregado del proyecto. Presupuesto: Se contabilizan cuatro (4) gastos de administración (Pagos de contadora, auxiliar administrativo y asesoría jurídica) los cuales no se especifican a profundidad la necesidad de este rubro dentro del desarrollo técnico de una plataforma digital. Lo anterior, genera incertidumbre para evaluar la calidad y pertinencia del presupuesto del proyecto. Resultados e impactos: No se logra identificar con profundidad el impacto de la competitividad del proyecto sobre la empresa. Adicionalmente, no se establece el valor agregado del proyecto en comparación con los servicios existentes, lo cual no permite evidenciar el nivel innovador del proyecto. Valores agregados: El proyecto no está enfocado en ninguna de las temáticas priorizadas de la convocatoria y no se evidencia experiencia exportadora o que el proyecto este implícito en plan de internacionalización de la empresa.
26322	SANTANDER	4,00	3,75	9,00	9,00	5,00	8,25	14,00	7,00	0,00	0,00	60,00	NO VIABLE	El proyecto responde a una necesidad clara e importante relacionada con la búsqueda de nuevas fuentes hídricas que responda a la demanda del recurso. El proyecto muestra una apropiada relación entre los elementos integrados como problema. Los objetivos y las actividades muestran una coherencia lógica que se evidencia secuencialmente en el cronograma; sin embargo, en el desarrollo metodológico si bien se identifican algunos elementos técnicos, no es claro el tipo de protocolo o métodos de medición, además que los indicadores y resultados expresados no integran de forma clara el tipo de monitoreo. En el presupuesto específicamente en el R2 hay un rubro que no es coherente con los términos de referencia, sí mismo los costos de los análisis no son claros para conocer su coherencia. La magnitud del impacto esperado es alta frente a la tecnificación y uso de tecnología para mejorar las condiciones de vida del sector al cual va dirigido el proyecto, el valor agregado resultante es innovador y generan una ventaja competitiva. La propuesta de sostenibilidad es viable en relación con la alta probabilidad de generación de empleo, la tecnificación y cualificación del personal, evidencia con claridad los cambios y la sostenibilidad ambiental del mismo.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
26241	SANTANDER	3,50	3,75	7,50	9,75	5,50	9,75	12,00	5,50	0,00	2,00	59,25	NO VIABLE	No evidencia la sofisticación o el valor agregado que se declara en el título. Desde la perspectiva técnica o tecnológica no se evidencias claramente la solución que se espera tener, ni desde lo nutricional o funcional que se declara. Se presenta un presupuesto ordenado y bien realizado, sin embargo, podría considerarse ambicioso para el tamaño de la operación técnica y mano de obra requerida. La propuesta de sostenibilidad del proyecto no se considera viable por la falta de detalle y coherencia entre el título, objetivos y metodología a desarrollar, el presupuesto está sobre dimensionado para los detalles de las actividades a realizar.
26290	SANTANDER	4,75	2,50	4,50	5,25	6,50	12,00	15,00	8,50	0,00	0,00	59,00	NO VIABLE	La propuesta presentada se orienta a alcanzar la acreditación de los servicios de calibración de la empresa, permitiéndole de esta manera ampliar su portafolio de servicios, mejorando su competitividad y permitiéndole acceder a nuevos clientes. La empresa ya realizó un proceso previo de acreditación, sin embargo lo logró la certificación por parte de la autoridad competente. Sin embargo, la experiencia previa le permitió conocer al detalle los puntos débiles que debe subsanar para lograr el resultado propuesto. A nivel de la construcción del proyecto, este posee vacíos metodológicos y es difícil establecer con precisión, cómo a través de la propuesta como se pretende sofisticar el servicio de calibración que se presta. Cuando se leen y analizan los textos presentados, la conclusión que se obtiene es que se busca superar un requisito, que en su mayoría requiere inversión para su logro, sin que se muestre en que parte del proceso se hace una innovación o se incorpora la sofisticación que se propone. Metodológicamente, los objetivos específicos propuestos no muestran con claridad su aporte al logro del objetivo general. Sumado a lo anterior, en ninguno de los apartes del documento se presentan evidencias de cómo en el proceso se incorporan instrumentos de las temáticas priorizadas, relacionadas con incorporación tecnológica, uso de tecnologías de información y análisis de datos. Tampoco se menciona si el servicio que se proyecta tiene posibilidades de expandirse hacia mercados internacionales y sólo se refiere a un mercado local y regional. En cuanto a la mejora de competitividad de la empresa, es claro el aporte que el proyecto realiza, pues le permite ampliar su portafolio de negocios y acceder a nuevos clientes. A pesar de lo anterior, y como se mencionó anteriormente, el documento no logra describir cómo se desarrolla el componente de sofisticación del proceso, que más parece un requisito para alcanzar una certificación, sin que se detalle que es lo nuevo que se incorpora en el proceso.
25482	SANTANDER	2,75	3,00	7,50	8,25	5,50	9,00	11,00	5,50	3,00	2,00	57,50	NO VIABLE	El proyecto contempla el desarrollo de una plataforma de realidad virtual y analítica de datos para el sector de las pequeñas y medianas constructoras enfocados en las ferias virtuales, la empresa tiene conocimiento del tema no obstante el proyecto tiene poco sustento cuantitativo. La MML presenta relación entre el problema, el objetivo general y los objetivos específicos no obstante los resultados no se relacionan con estas y las fuentes de verificación son insuficientes. Los impactos tienen relación con las mejoras a nivel de competitividad y productividad que espera la empresa con el desarrollo de la plataforma. El producto presenta diferenciación con lo que existe actualmente en el mercado al incorporar las predicciones a las preferencias de los clientes. El presupuesto de mano de obra según la responsabilidad descrita está acorde al mercado pero al no incluir descripción del perfil no se sabe la idoneidad del personal y si lo que devengan está en función del título y la experiencia. La sostenibilidad se garantiza con el mantenimiento de los puestos de trabajo surgidos con el proyecto, la cobertura de los costos de mantenimiento con la demanda del proyecto y a nivel ambiental con la reducción de consumos energéticos que se hacen en las salas físicas de venta, sin embargo no se consideró la aceptación de la plataforma con el cliente final y si este está disponible a adquirirla lo que genera incertidumbre si el proyecto puede ser sostenible en el tiempo.
25689	SANTANDER	1,75	2,00	6,00	7,50	7,00	7,50	10,00	4,50	3,00	0,00	49,25	NO VIABLE	El proyecto presentado no muestra claridad en su conceptualización ni justificación en el uso de internet inteligencia artificial, dado que no se muestra la viabilidad en la disponibilidad de datos jurados que es el paso básico para cualquiera de este tipo de proyectos. Así mismo, el volumen que procesan actualmente microcréditos es muy bajo para generar los datos suficientes a requerir en un proyecto este tipo. con lo presentado la plataforma puede funcionar muy bien sin inteligencia artificial ni blockchain. Falta soporte formal de la sostenibilidad del proyecto. La estructura lógica a partir del desarrollo metodológico de la MML no es lo suficientemente clara para entender los alcances de la propuesta, los resultados, indicadores, metas propuestas no presentan de manera estructurada como se desarrolla y como se involucra la línea temática en aras de alcanzar un desarrollo o sofisticación del servicio; El equipo de trabajo tiene competencias pero no se evidencia experiencia en implementación de procesos de inteligencia artificial y blockchain. La propuesta de sostenibilidad no permite identificar los cambios esperados en el proponente, en el sector o en el mercado, al cerrar la brecha, el problema, la necesidad o aprovechando la oportunidad, y plantea la generación o mantenimiento de los empleos.
25579	SANTANDER	2,50	2,00	5,25	6,00	3,50	6,75	9,00	7,50	3,00	0,00	45,50	NO VIABLE	La empresa proponente define como alcance del proyecto el desarrollo de una maquinaria robótica y automatizada compuesta por torno, fresadora y soldadura robótica aplicando técnicas de Machine Learning orientadas a control robótico (Deep Learning, DQN, Actor Critico), empleándose una descripción general que no permite validar su robustez y del porque se hace necesario invertir recursos en este tipo de desarrollos y que aporten a la sostenibilidad de la empresa. La problemática expuesta se enfoca a que en la empresa no se cuenta con este tipo de maquinaria, sin embargo, al no describir en detalle el componente innovador, el proyecto se concibe como la adquisición de maquinaria para lo cual no se involucraran procesos de desarrollo tecnológico o innovación para mejorar la competitividad de la empresa, así mismo, el problema no se encuentra cuantificado que permita identificar la brecha tecnológica a mejorar. La problemática responde únicamente a la adquisición de una maquinaria, De igual manera, los objetivos específicos, las actividades y los indicadores no se presentan de manera lógica sin justificar la inversión realizada, así mismo, no hay claridad en el alcance de la maquinaria, ya que en unos apartes mencionan que es un prototipo, otra maquinaria y otro centro mecanizado, siendo conceptos diferentes entre sí. El equipo de trabajo se conforma por 6 profesionales, aportándose únicamente el perfil del gerente de proyecto, por tanto, no se precisa el perfil completo del equipo de trabajo. No se encuentra en detalle los resultados y productos del proyecto, así mismo los indicadores establecidos, no permite validar cuantitativamente el avance y cumplimiento de las actividades. Valores agregados: El proyecto está enfocado en la temática de inteligencia artificial, automatización y robótica, igualmente se evidencia una estrategia implícita para generar dinámicas de internacionalización con la ejecución del proyecto.

SIGP	DEPARTAMENTO	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	PUNTAJE FINAL	CONCEPTO FINAL	DETALLE DEL CONCEPTO
25444	SANTANDER	1,25	1,25	3,00	5,25	5,50	6,75	7,00	9,00	3,00	2,00	44,00	NO VIABLE	<p>No presenta un análisis del entorno tecnológico que permita definir el grado de innovación de los productos desinfectantes y sanitizantes a desarrollar. Además, el lenguaje utilizado es poco o nulo en criterios técnicos y muy superficial con relación a la tecnología de los procesos de transformación industrial que permitan el aprovechamiento de especies vegetales y residuos del sector agrícola.</p> <p>El presupuesto se estructura de forma básica respecto al alcance y resultados esperados, la inclusión de recursos asociados a la obtención de un resultado / producto es pertinente y oportuno respecto del desarrollo técnico y metodológico propuesto. Sin embargo, no se evidencia si los valores asociados al costo del personal son razonables en relación a los precios del mercado, así como también no se justifican los costos asociados a la publicación de los resultados (artes gráficas), los costos relacionados a Viáticos y Pasajes Personal de las entidades ejecutoras ya que de acuerdo a la información descrita en el SIGP las instalaciones de la empresa se encuentran en Piedecuesta, Santander y el lugar de ejecución del proyecto es el mismo.</p> <p>Además, no se justifica adecuadamente la solución tecnológica, así como tampoco es claro el valor agregado del proceso y de los productos desinfectantes y sanitizantes a desarrollar en función del nivel de innovación, ya que no se define con claridad en la propuesta las características del producto, los sustitutos y como estos mejoran de la disponibilidad de las materias primas, reducción de los costos operativos, la disposición de información transversal en el sector agroindustrial, la digitalización en los procesos y la mejora de la competitividad y productividad a partir de los impactos propuestos pues no son fácilmente verificables y no se logran asociar a los resultados y entregables planteados ya que sus unidades de medida para los impactos 2, 3, 4, 5, 6, 9, 10 y 15 no se relacionan con el alcance del mismo.</p>

Según lo establecido en el numeral 6.6 de los Términos de referencia y en la Adenda No. 4, el periodo para presentar solicitudes, pedir aclaraciones o enviar comentarios relacionados con los anteriores resultados de viabilidad será a partir del 25 de noviembre y hasta el 26 de noviembre de 2020 a las 16:00:00 horas, a través de los correos electrónicos fomento2020@colombiaproductiva.com y convocatoriadt@sena.edu.co. Luego de este periodo se considerarán extemporáneas.

Nota 1: Según lo establecido en el numeral 5 “OPERACIÓN DE LA CONVOCATORIA” de los Términos de Referencia, la fase de evaluación se realiza a través de una firma evaluadora externa e independiente que **COLOMBIA PRODUCTIVA** y el **SENA** han seleccionado para ello previo a esta convocatoria.

Nota 2: La inclusión de una propuesta en el banco de viabilidad, no implica obligatoriedad ni compromiso alguno de **COLOMBIA PRODUCTIVA** o del **SENA**, de asignar recursos, ni genera derecho a recibir apoyos económicos para quienes hayan presentado las propuestas correspondientes. La selección de propuestas se realizará según lo estipulado en los Términos de Referencia de la convocatoria SENAINNOVA y numeral 6.5 “SELECCIÓN DE PROPUESTAS” en donde se encuentran las reglas de adjudicación. Así mismo, recordamos que en caso de empate en las propuestas se procederá de acuerdo en lo estipulado en el numeral 6.3 “CRITERIOS DE DESEMPATE”

Este documento se publica el 24 de noviembre de 2020 en las páginas web de SENA www.sena.edu.co **COLOMBIA PRODUCTIVA** <https://www.colombiaproductiva.com> y FIDUCOLDEX www.fiducoldex.com.co, en cumplimiento de las condiciones indicadas en los Términos de Referencia.

SENA – COLOMBIA PRODUCTIVA