Cámara de Comercio de Cali | Coomeva Fundación

ICONEialabs

INFORME DE AVANCE · COHORTE 2 · CORTE AL 9 DE NOVIEMBRE DE 2026

23 de 33 empresas subieron al menos un nivel, y de 6 a 16 cerraron en los niveles 4 y 5

Programa «IA para vender +» de la Fundación Coomeva y la Cámara de Comercio de Cali.

01

En una mirada

Seis cifras: cuántas empresas avanzaron entre el diagnóstico de entrada y el de cierre, cuánto subió el puntaje, qué se entregó y cómo lo calificó el grupo.

70%

subió al menos un nivel

23 de las 33 empresas que tienen diagnóstico de entrada y de cierre para comparar. Es el indicador principal de la Cámara — sección 06.

16 de 33

terminaron en los niveles 4 y 5

Al empezar eran 6 de 33. Es el indicador complementario de la Cámara.

2,7 → 3,5

puntaje promedio, de 1 a 5

Las cinco dimensiones subieron. La que más: Uso de IA, +1,1.

6 de 6

sesiones dictadas

Del 20 de octubre al 4 de noviembre. La mentoría se agenda aparte — sección 11.

50

personas con línea de base

De 49 empresas; 34 personas respondieron también el cierre.

4,72 / 5

nota de la evaluación de los presenciales

34 respuestas. 33 de 34 recomendarían el programa. La nota más baja: capacidad para usar ia hoy, 4,35 — sección 09.

ES UN INFORME DE AVANCE

Las cifras tienen corte al 9 de noviembre de 2026. Faltan la evaluación del programa y la voz del grupo, que se suman en el informe definitivo — **sección 11**.

02

Qué mide este informe y qué no

Antes de las cifras, el marco. Lo pide la Cámara y es la forma correcta de leer todo lo que sigue.

ALCANCE DEL PROGRAMA

El programa **fortalece capacidades, conocimientos y uso práctico de herramientas de inteligencia artificial** para atraer, gestionar y convertir clientes. **No compromete resultados específicos de ventas ni un número determinado de clientes**, y este informe no los reporta.

De dónde salen las cifras. De tres fuentes, cruzadas: el **diagnóstico de entrada y el de cierre** (las mismas 25 preguntas, en las mismas cinco dimensiones y con la misma escala de 1 a 5), el **registro del aula en vivo ICONE Viva** en las sesiones donde se usó, y las **evaluaciones** que el grupo respondió en cada momento.

Cómo se compara. Solo entran en la comparación las personas que respondieron los dos diagnósticos y cuyo diagnóstico de entrada se hizo antes de terminar la sesión 1. Con corte al 9 de noviembre son 33. Las demás no se descartan: se cuentan aparte en la sección 10.

Qué es el diagnóstico. Una autoevaluación: cada empresario dice cómo trabaja hoy. Mide percepción de capacidad y uso declarado, no ventas.

03

Cómo llegó el grupo

El diagnóstico de entrada se aplicó en vivo al abrir la sesión 1, el 20 de octubre: hasta el cierre de esa sesión lo respondieron 45 de las 50 personas; las otras 5, después. En total, 50 personas de 49 empresas.

2,6 / 5

puntaje promedio de entrada

Las 50 personas, en la misma escala de 1 a 5 con la que se compara el cierre.

28 de 50

en los niveles 1 y 2

Arrancaron en «punto de partida» o «primeros pasos». En los niveles 4 y 5 había 8 de 50.

04

Qué se hizo: seis sesiones y dos diagnósticos

El programa siguió el recorrido Atraer → Gestionar → Convertir de la propuesta, con la misma estructura de la primera cohorte.

ATRAER · VIRTUAL

Sesiones 1 y 2

20 oct. Diagnóstico de entrada y activación del Tutor IA

21 oct. Segunda sesión virtual y su evaluación

Empresas que entraron al aula: **43 de 49**

GESTIONAR · PRESENCIAL

Días 1 y 2

27 oct. Propuesta de valor, contenido con IA y página de captura

28 oct. Agente en Zapia, aplicaciones del día a día y videos

Empresas con trabajo en el aula del día 2: **39 de 49**

CONVERTIR · VIRTUAL

Sesiones 5 y 6

3 nov. Diagnóstico de cierre en vivo

4 nov. CRM en Zapia y plan de 90 días

Sin registro en el aula ICONE Viva — sección 10

La medición: el diagnóstico de **entrada** se aplicó en vivo el 20 de octubre. El de **cierre** —las mismas 25 preguntas— se aplicó en vivo: de las 33 respuestas comparables, 20 llegaron en la sesión 5, 8 en la sesión 6 y 5 en los días siguientes. Cuenta la respuesta más reciente de cada persona.

Lo prometido y cómo se entregó

Compromisos de la propuesta del programa, uno por uno.

COMPROMISO	CÓMO SE ENTREGÓ
Fase 1 · prompts, cliente ideal, landing page y lead magnet	Trabajados en vivo en las sesiones 1 y 2 y en el día 1. El aula de las sesiones 1 y 2 registró la activación del Tutor IA y la evaluación; lo del día 1 quedó en el aula del día 2 (sección 08).
Fase 2 · portafolio funcional (captura, agente, automatizaciones)	Construido en vivo en los dos días presenciales. En el aula: propuesta de valor (35 empresas), página de captura y evidencia (38), agente en Zapia (35) y aplicaciones del día a día (27). Los videos con avatar se compartieron en el chat del grupo.
Fase 3 · optimización y hoja de ruta de 90 días	Trabajadas en vivo en las sesiones 5 y 6. Cada empresa recibió su hoja de ruta de 90 días personalizada, descargable en PDF desde el panel (sección 11).
Tutor IA entrenado con las clases	Entregado como Tutor IA en Zapia, en WhatsApp.
Diagnóstico de entrada y de salida	Entregados por ICONEialabs en la plataforma ICONE Viva, junto con el aula en vivo y el panel del cliente con fichas por empresa.
Certificado digital, grabaciones, cápsulas y plataforma de seguimiento para los participantes	A cargo de la Fundación Coomeva y la Cámara de Comercio de Cali, según lo acordado.
Bolsa de mentoría	Pendiente — sección 11.

05

Qué cambió entre octubre y el cierre

Las 33 empresas comparables, con su propio diagnóstico de entrada como punto de partida. Subieron las cinco dimensiones; la que más se movió es Uso de IA.

Dimensión · escala 1 a 5	Octubre · Cierre	Cambio
Base comercial		3,2 → 3,8	+0,6
Uso de IA		2,8 → 3,9	+1,1
Atraer clientes		2,7 → 3,4	+0,7
Gestionar oportunidades		2,4 → 3,2	+0,8
Convertir		2,3 → 3,2	+0,9



Promedio de las mismas 33 empresas en los dos momentos.

Cómo se movieron los niveles

Número de empresas en cada nivel, antes y después. Nadie quedó en el nivel 1.

NIVEL 1	NIVEL 2	NIVEL 3	NIVEL 4	NIVEL 5
Punto de partida	Primeros pasos	En construcción	Consolidando	Sistema en marcha
3 oct. · 0 cierre	14 oct. · 3 cierre	10 oct. · 14 cierre	6 oct. · 11 cierre	0 oct. · 5 cierre

26 de 33
mejoraron su puntaje
Subieron al menos 0,2 puntos en la escala de 1 a 5.

7 de 33
se mantuvieron
Con una variación menor a 0,2 puntos.

0 de 33
bajaron
Ninguna empresa comparable se calificó por debajo de su entrada.

LA DIMENSIÓN QUE MENOS CRECIÓ

Base comercial subió 0,6, la menor de las cinco. Es también la que arrancó más alta (3,2 de 5), así que tenía menos espacio para moverse.

06

Los siete indicadores de resultado

Los que fijó la Cámara de Comercio de Cali, uno por uno, con su base. Cinco se miden con el diagnóstico y el aula; dos se declaran como límite, con la referencia más cercana disponible.

INDICADOR	RESULTADO	BASE
Empresas que fortalecen sus conocimientos comerciales	**76 %**	25 de 33 subieron en Base comercial
Empresas que mejoran su capacidad de atraer clientes	**70 %**	23 de 33 subieron en Atraer clientes
Empresas que fortalecen la gestión y el seguimiento de oportunidades	**79 %**	26 de 33 subieron en Gestionar oportunidades
Empresas que utilizan o implementan herramientas de IA	**78 %**	38 de 49 empresas dejaron trabajo hecho con IA en el aula del día 2 (agente en Zapia, contenido con IA o aplicaciones). En el diagnóstico, 29 de 33 subieron en Uso de IA
Empresas que avanzan al menos un nivel entre entrada y cierre	**70 %**	23 de 33
Empresas que aplican herramientas de conversión	—	El CRM de la sesión 6 se trabajó en el aula virtual de la Fundación y no dejó registro en ICONE Viva. Referencia más cercana: en el diagnóstico, 25 de 33 subieron en Convertir
Frecuencia de uso de las herramientas durante el programa	—	No hay fuente que lo mida: el uso fuera del aula no deja registro.

07

Los ocho indicadores de gestión

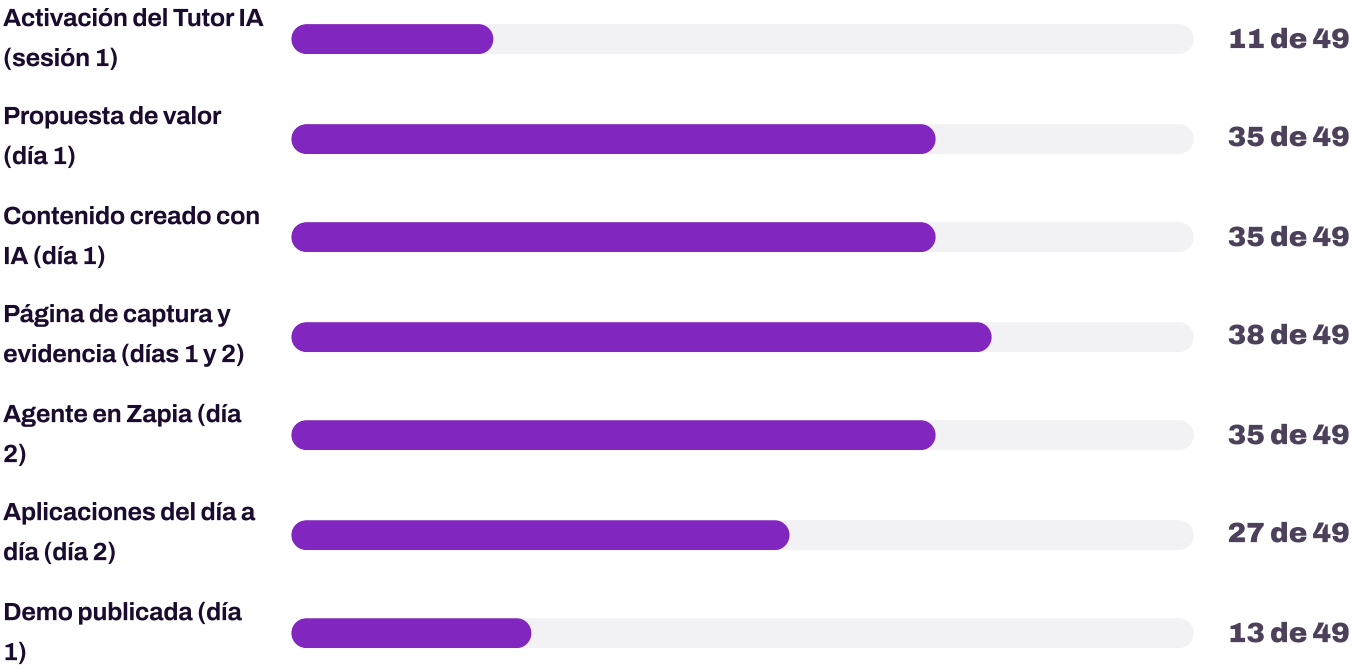
Lo que se entregó, contado. Cada cifra tiene fuente en el panel del cliente.

INDICADOR	CIFRA	DETALLE
Empresas atendidas	**49**	50 personas con diagnóstico de entrada
Diagnósticos de entrada realizados	**50**	54 envíos; se cuenta una vez cada persona
Diagnósticos de cierre realizados	**34**	Con corte al 9 de noviembre. 33 de las 50 personas de la línea base lo respondieron y se comparan; 1 respuesta más es de alguien sin diagnóstico de entrada
Horas impartidas	**6 sesiones**	Dos virtuales de entrada, dos jornadas presenciales y dos virtuales de cierre, con la misma estructura de la primera cohorte. La mentoría está por agendar
Sesiones realizadas	**6 de 6**	20 y 21 oct. · 27 y 28 oct. · 3 y 4 nov.
Actividades de seguimiento ejecutadas	**3**	Panel del cliente con fichas por empresa, ajustes de razón social y NIT pedidos por la Fundación (22 y 28 oct.) y hojas de ruta de 90 días por empresa. Este informe es la entrega de avance
Empresas con evidencias individuales completas	**32 de 49**	Diagnóstico de entrada, diagnóstico de cierre comparable y trabajo registrado en el aula
Asistencia y permanencia por sesión	**43 · 39**	Empresas, de 49, que entraron al aula: sesiones 1 y 2 (comparten aula) y día 2. El día 1 y las sesiones 5 y 6 no se registraron en el aula — sección 10

08

Qué construyó el grupo y con qué herramientas

Empresas que dejaron cada entregable registrado en el aula. Es un piso, no un techo: lo que se hizo fuera de la plataforma no aparece aquí.



De las 49 empresas atendidas, en el orden del recorrido. Lo del día 1 se registró el día 2.

Herramientas trabajadas

- Zapia · Tutor IA y agente en WhatsApp
- Lovable · página de captura
- Asistentes de IA · propuesta de valor y contenido
- HeyGen · video con avatar
- Zapia · CRM de la sesión 6

LO QUE QUEDÓ FUERA DEL AULA

Los videos con avatar, la prospección y el CRM de la sesión 6 se compartieron en el chat del grupo o se hicieron en el aula virtual de la Fundación. Aquí no se cuentan.

09

Cómo lo calificó el grupo

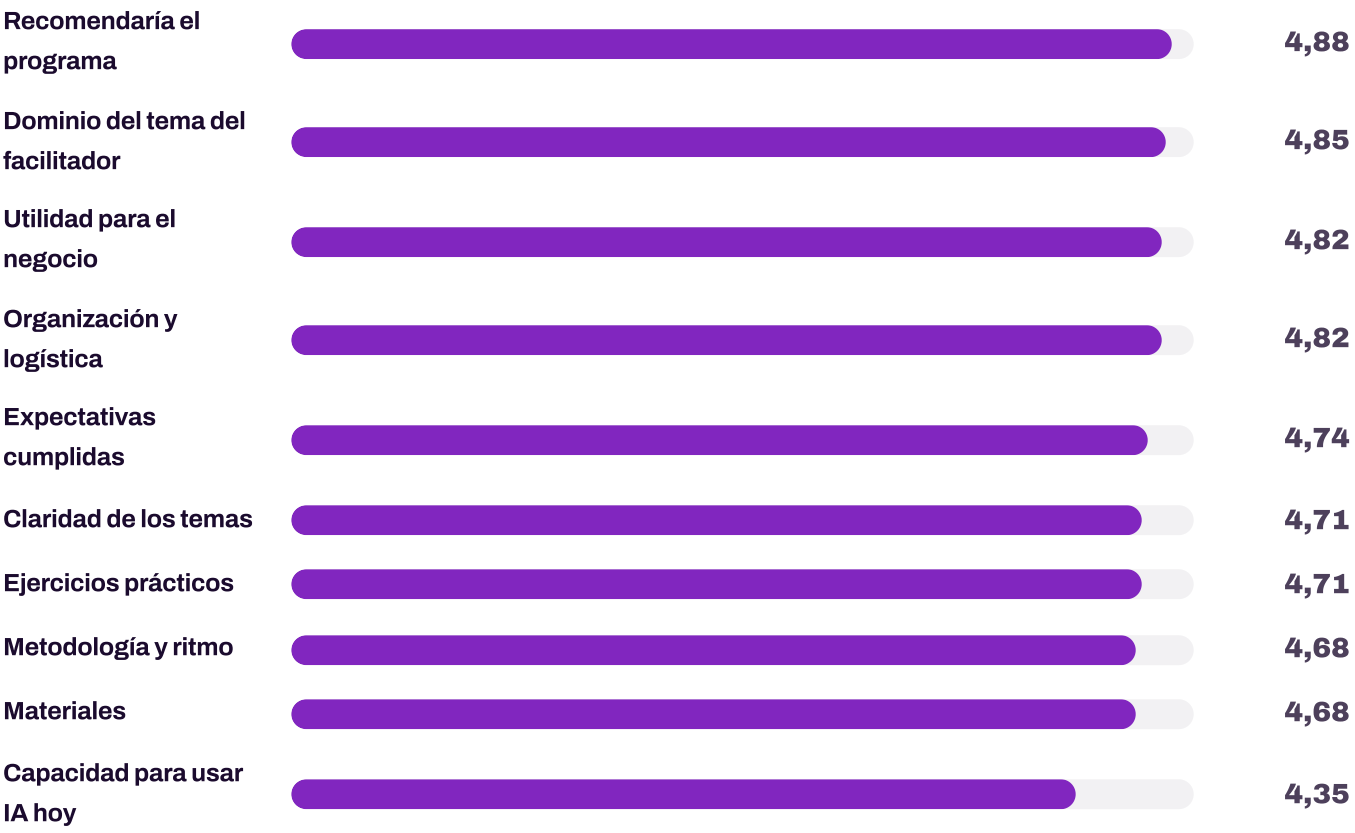
La evaluación de los dos días presenciales, de 1 a 5, con las diez preguntas base. Se respondió junto con el diagnóstico de cierre: 34 respuestas.



Tras el punto, número de respuestas. La nota es el promedio por persona de las diez preguntas.

Pregunta por pregunta

34 respuestas, con corte al 9 de noviembre.



LO QUE FALTA

La evaluación del programa completo se pidió en la sesión 6, que se dictó en el aula virtual de la Fundación, y no llegó al aula ICONE Viva. La nota más baja de los presenciales —capacidad para usar ia hoy, 4,35— va en la misma línea de lo que pidió la primera cohorte: más tiempo de práctica.

10

Cobertura y límites de la medición

Lo que estas cifras pueden afirmar y lo que no. Dicho de frente, para que ninguna se lea más allá de lo que sostiene.

TEMA	QUÉ PASA
Sin diagnóstico de cierre	17 de las 50 personas de la línea base no lo respondieron antes del corte; su avance no se conoce.
Día 1 presencial	El aula no registró actividad ese día; lo construido se recogió el día 2 en el aula del día 2.
Sesión 5	El kit en vivo estuvo fuera de línea durante la sesión por una falla técnica: no hay registro de participación en el aula. No refleja la asistencia.
Sesión 6	Se dictó en el aula virtual de la Fundación. El CRM, el plan de 90 días y la evaluación del programa no llegaron al aula ICONE Viva.
Comparación	De las 34 respuestas de cierre se comparan 33; queda fuera 1 de alguien sin diagnóstico de entrada.
Tutor IA en Zapia	Corre en WhatsApp, una plataforma de un tercero que no entrega datos de uso.
Panel en vivo	El panel del cliente se actualiza solo: si llegan respuestas después del 9 de noviembre, allí algunas cifras pueden ser distintas.

11

Qué sigue

Lo que queda para cerrar la cohorte 2: qué, quién y cuándo.

1. **Hojas de ruta de 90 días**
   Cada una de las 49 empresas tiene su hoja personalizada, del 9 de noviembre al 6 de febrero de 2027, descargable en PDF desde el panel (pestaña Hojas finales). **Quién:** la Fundación las entrega. **Cuándo:** desde ya.

2. **Descarga de fichas y base**
   Cada ficha por empresa se descarga en PDF desde el panel del cliente, con situación inicial, situación final, variación y actividades; la base consolidada, en Excel. **Quién:** la Fundación Coomeva. **Cuándo:** desde ya.

3. **Mentoría**
   Completar el programa da acceso al proceso de selección para las asesorías personalizadas. **Quién:** Ingenieros del Marketing la agenda. **Cuándo:** fechas por definir.

4. **Evaluación del programa y voz del grupo**
   Se suman al informe definitivo cuando lleguen las respuestas. **Quién:** ICONEialabs. **Cuándo:** con el cierre de la cohorte.

5. **Protocolo de tratamiento y supresión de datos**
   Tras la descarga, se suprimen los datos personales con constancia escrita; quedan solo cifras agregadas. **Quién:** la Fundación y la Cámara fijan la fecha con ICONEialabs. **Cuándo:** una vez confirmada la descarga.

6. **Cohorte 3 · inicia el 10 de noviembre**
   Con lo aprendido: registro de cada sesión dentro del aula y un momento guiado para evaluar.

Cámara de Comercio de Cali

Coomeva Fundación

Programa de la Fundación Coomeva y la Cámara de Comercio de Cali · Ejecutado por Ingenieros del Marketing — JulianCastiblanco.com | Plataforma ICONE Viva, licenciada por ICONEialabs. El acceso al panel y el procedimiento de datos se entregan a los responsables del programa por canal privado.

ICONEialabs · Método ICONE — Estrategia · Sistemas · Resultados

Ing. Jorge Hugo Pérez Gaona · www.iconeialabs.com

© 2026 Ing. Jorge Hugo Pérez Gaona · ICONEialabs. Todos los derechos reservados.

Plataforma ICONE Viva: obra radicada ante la Dirección Nacional de Derecho de Autor de Colombia, radicado n.º 1-2026-175186. Este informe, su metodología de medición, sus instrumentos de diagnóstico y evaluación y el software que los soporta son propiedad de ICONEialabs y se entregan a la Fundación Coomeva, a la Cámara de Comercio de Cali y a Ingenieros del Marketing para su uso en el marco del programa «IA para vender +». Queda prohibida su reproducción, distribución o adaptación total o parcial por cualquier medio sin autorización escrita del titular.

Las respuestas de los participantes se resumen en conteos, sin citas textuales, nombres ni datos de contacto; ninguna empresa se identifica en esta página.

Las marcas Zapia, Lovable, HeyGen y WhatsApp pertenecen a sus respectivos titulares y se mencionan con fines exclusivamente formativos.