Instituto Nacional de Aprendizaje
Llave del Progreso

MINISTERIO DE CIENCIA, INNOVACIÓN, TECNOLOGÍA Y TELECOMUNICACIONES
GOBIERNO DE COSTA RICA

TECHCORE.

# TECHNOLOGY CORE S.A.

## INFORME FINAL PROGRAMA "CREAR E IMPLEMENTAR INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN SU NEGOCIO 2023".

**DICIEMBRE**

Tabla de contenido

## Contenido


I. Objetivo General ..... 3
II. Objetivos específicos ..... 3
III. Objetivos y actividades ..... 3
IV. Diagrama de etapas del proceso. ..... 7
V. Participantes inscritos. ..... 7
VI. Lista de estudiantes ..... 9
VII. Asistencias ..... 11
VIII. Asistencia Grupal ..... 14
IX. Asistencia Experience Manager ..... 15
X. Asistencia con el consultor ..... 16
XI. Entregables semanales ..... 17
XII. Tasa de deserción ..... 18
XIII. Nivel de avance en competencias tecnológicas de IA ..... 18
XIV. Calificaciones y ranking de las empresas ..... 28
XV. Resultados de encuesta satisfacción ..... 29

# I. Objetivo General

El objetivo del programa es mejorar la productividad, competitividad y oportunidades de las PYMES, PYMPAs y MAEs, de las unidades productivas a través del desarrollo de capacidades y competencias en la adopción y uso de la inteligencia artificial (IA).

# II. Objetivos específicos

- Evaluar el uso y adopción de tecnologías digitales, específicamente la IA, en diferentes tipos de unidades productivas, considerando las características de cada sector.

- Fortalecer las competencias de las unidades productivas y sus líderes para mejorar su adopción tecnológica, especialmente de la IA, y así mejorar la creación, captura y entrega de valor a sus clientes.

- Asesorar y acompañar a las unidades productivas y personas empresarias en temas relacionados con modelos de negocios digitales, apoyándolos en la transformación de sus modelos de negocio para incorporar la IA y avanzar en procesos de transformación digital.

- Implementar productos reales que las empresas puedan utilizar para que su competitividad sea implacable en la industria 4.0.

# III. Objetivos y actividades

Durante un período de 16 semanas, cada estudiante debió asistir a las sesiones grupales correspondientes, ya sea los martes (grupo 1) o los miércoles (grupo 2). En estas sesiones, el instructor abordaba los contenidos específicos de cada unidad, basándose en la literatura recomendada y complementandolo con ejemplos prácticos, videos y otros recursos que enriquecieron el aprendizaje. Durante estas sesiones, los participantes tenían la oportunidad de experimentar los temas a través de talleres prácticos y actividades dirigidas.

Además, cada participante tuvo sesiones individuales con un consultor experto que los guió a lo largo del proceso de aprendizaje y en la elaboración práctica de los entregables del programa.

Los estudiantes tenían la responsabilidad de asistir a todas las sesiones y participar activamente en ellas. Esta participación incluyó la resolución de casos, la asignación de lecturas adicionales para una mejor comprensión del tema y la retroalimentación durante las lecciones. También se les solicitó llevar a cabo investigaciones para fortalecer el aspecto investigativo y aplicar diversas herramientas que facilitan el proceso de aprendizaje, tanto en el aula como en los trabajos de los entregables.

Se detalla cada una de las actividades que se trabajaron en las sesiones grupales en las 16 semanas:

## Grupo 1

| Semana | FECHA | TEMA | ACTIVIDAD-ENTREGABLE |
|---|---|---|---|
| 1 | 15/08/23 | Análisis de Ecosistema de Inteligencia Artificial | Dimensionando el nivel de Ecosistema de Inteligencia Artificial de mi empresa |
| 2 | 22/08/23 | IA para Unidades Productivas | Aplicando ChatGPT en mi empresa |
| 3 | 29/08/23 | Marketing Automation | MVP para chatbot en mi empresa |
| 4 | 05/09/23 | Asistencia Virtual y Chatbots | Mi primer Chatbot con IA por medio de Tidio |
| 5 | 12/09/23 | Marketing Automation | Plan General de Marketing usando ChatGPT |
| 6 | 10/09/23 | Marketing Automation | Automatización de campaña por correo y de contenido digital |
| 7 | 26/09/23 | Automatización de Procesos | Generar MVP para RPA |
| 8 | 03/10/23 | Automatización de Procesos | Avance RPA |
| 9 | 10/10/23 | Automatización de Procesos | Avance RPA |
| 10 | 17/10/23 | Automatización de Procesos | Cierre de Proyecto RPA |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 11 | 24/10/23 | Inteligencia Arficial en el análisis de datos y mercados | Análisis y toma de decisiones basadas en análisis de datos y mercados. |
| 12 | 31/10/23 | Inteligencia Artificial en el análisis de datos y mercados | Análisis de datos empresariales utilizando la herramienta ROWS |
| 13 | 07/11/23 | Inteligencia Artificial en el análisis de datos y mercados | Análisis de datos de exposición en redes sociales utilizando Herramienta Rows y Akkio |
| 14 | 14/11/23 | Importancia de tener una hoja de ruta para la implementación de herramientas de IA | Roadmap de implementación de IA |
| 15 | 21/11/23 | Importancia de conocer los riesgos de ciberseguridad en la empresa | Análisis de Riesgos de Ciberseguridad |
| 16 | 28/11/23 | Cierre | |

## Grupo 2

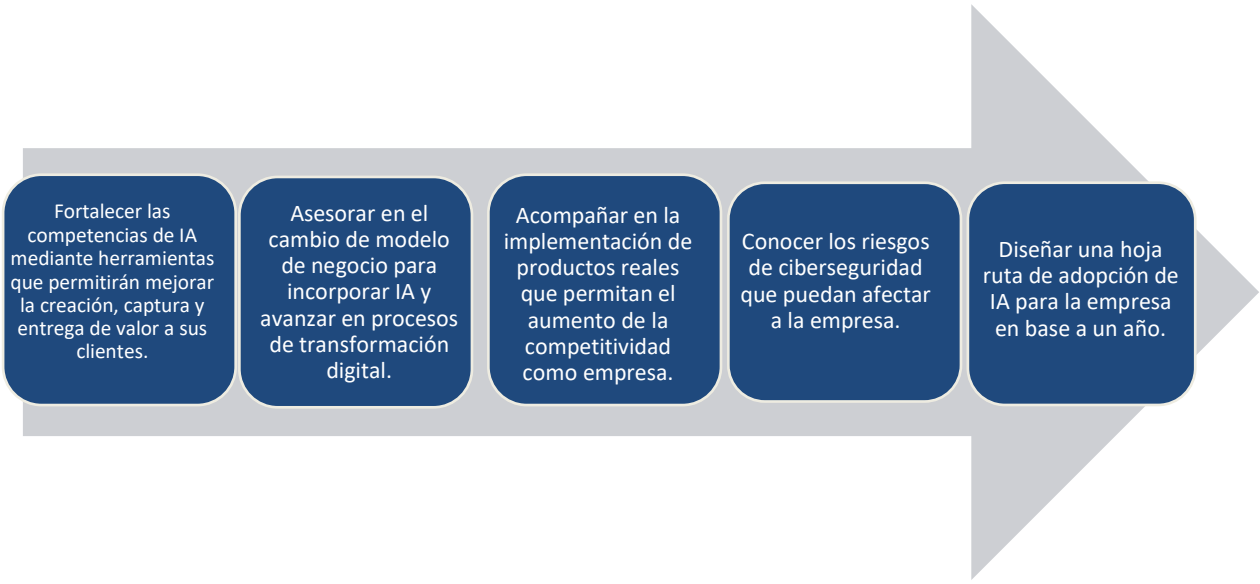
| Semana | FECHA | TEMA | ACTIVIDAD-ENTREGABLE |
|---|---|---|---|
| 1 | 16/08/23 | Análisis de Ecosistema de Inteligencia Artificial | Dimensionando el nivel de Ecosistema de Inteligencia Artificial de mi empresa |
| 2 | 23/08/23 | IA para Unidades Productivas | Aplicando ChatGPT en mi empresa |
| 3 | 30/08/23 | Marketing Automation | MVP para chatbot en mi empresa |
| 4 | 06/09/23 | Asistencia Virtual y Chatbots | Mi primer Chatbot con IA por medio de Tidio |
| 5 | 13/09/23 | Marketing Automation | Plan General de Marketing usando ChatGPT |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 6 | 11/09/23 | Marketing Automation | Automatización de campaña por correo y de contenido digital |
| 7 | 27/09/23 | Automatización de Procesos | Generar MVP para RPA |
| 8 | 04/10/23 | Automatización de Procesos | Avance RPA |
| 9 | 11/10/23 | Automatización de Procesos | Avance RPA |
| 10 | 18/10/23 | Automatización de Procesos | Cierre de Proyecto RPA |
| 11 | 25/10/23 | Inteligencia Arficial en el análisis de datos y mercados | Análisis y toma de decisiones basadas en análisis de datos y mercados. |
| 12 | 01/11/23 | Inteligencia Artificial en el análisis de datos y mercados | Análisis de datos empresariales utilizando la herramienta ROWS |
| 13 | 08/11/23 | Inteligencia Artificial en el análisis de datos y mercados | Análisis de datos de exposición en redes sociales utilizando Herramienta Rows y Akkio |
| 14 | 15/11/23 | Importancia de tener una hoja de ruta para la implementación de herramientas de IA | Roadmap de implementación de IA |
| 15 | 22/11/23 | Importancia de conocer los riesgos de ciberseguridad en la empresa | Análisis de Riesgos de Ciberseguridad |
| 16 | 29/11/23 | Cierre | |

Tanto las grabaciones como el material desarrollado en cada una de las sesiones puede obtenerlo ingresando al siguiente link:

-Material
-Taller

# IV. Diagrama de etapas del proceso.




# V. Participantes inscritos.

En este proyecto se tuvo una participación de 40 empresas representadas por 40 estudiantes, en la que se tuvo una participación de 19 mujeres y 21 hombres.

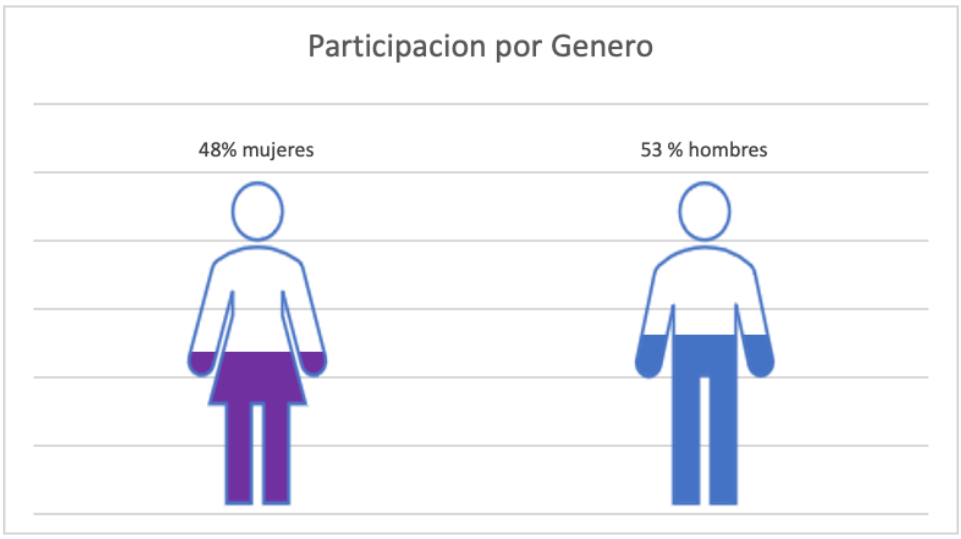


*Gráfico 1. Participación de acuerdo al género.*

De los 40 estudiantes que han finalizados el curso tenemos la siguiente distribución de mujeres y hombres dentro y fuera del GAM

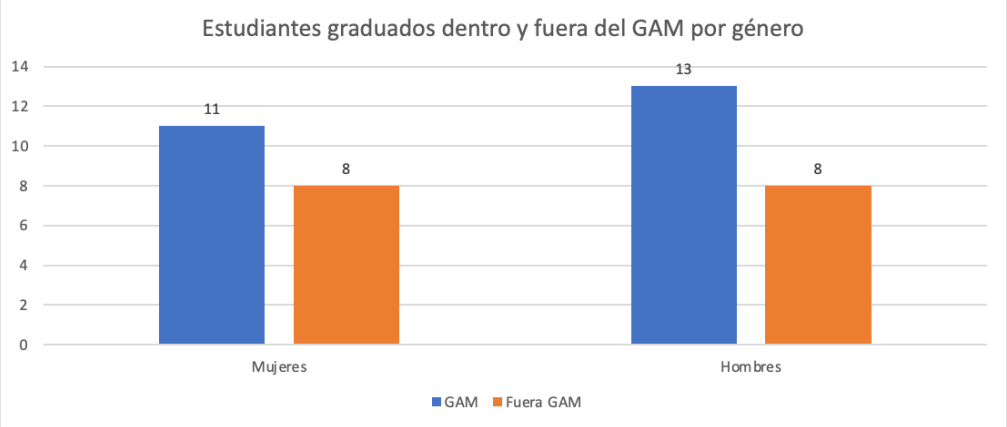



*Gráfico 2. Estudiantes , por género, dentro y fuera del GAM*

De los 40 estudiantes que finalizaron el curso se detalla el porcentaje de personas por su rango de edad.

*Gráfico 3. Participación de estudiantes por rango de edad*

# VI. Lista de estudiantes

En la siguiente lista se detalla la lista de los estudiantes por grupo y la actividad del sector que desarrolla su empresa.

Grupo 1

| Nro | Nombre del Estudiante | Sector Económico |
|---|---|---|
| 1 | SILVIA ELENA FALLAS GARITA | SERVICIOS |
| 2 | JORGE LUIS ARIAS BOGANTES | SERVICIOS |
| 3 | OMAR JESUS BERMUDEZ HIDALGO | SERVICIOS |
| 4 | ANA LETICIA NUÑEZ SANCHO | INDUSTRIA |
| 5 | JAIME ALBERTO BARBOZA MORA | COMERCIO |
| 6 | JENIFFER MARIA RIOS MIRANDA | CONSTRUCCIÓN |
| 7 | ANNIE SUSANA CORDERO VALERIO | COMERCIO |
| 8 | MARCO VINICIO VARGAS ROJAS | INDUSTRIA |
| 9 | LEONARDO SANCHO MORERA | COMERCIO |
| 10 | FRANCEL CECILIA MONTERO RODRIGUEZ | SERVICIOS |
| 11 | ALEJANDRA MORA ROJAS | SERVICIOS |
| 12 | MEILYN PAMELA SERRANO DURAN | INDUSTRIA |
| 13 | MAYKEL VALVERDE ARIAS | INDUSTRIA |
| 14 | MERLYN JOHANNA ALVAREZ GARCIA | SERVICIOS |
| 15 | JUAN CARLOS FALLAS MUÑOZ | COMERCIO |
| 16 | FRANKLIN PEREZ VEGA | AGROPECUARIO |
| 17 | BABY MARCELA ARIAS PICADO | SERVICIOS |
| 18 | MARIA DE LOS ANGELES SOLIS QUESADA | SERVICIOS |
| 19 | FABIOLA ALFARO VARGAS | SERVICIOS |
| 20 | DANNY FRANCISCO ESQUIVEL ALPIZAR | COMERCIO |
| 21 | MARCO ANTONIO PEREZ VASQUEZ | SERVICIOS |

| | | |
|---|---|---|
| 22 | JASON DANIEL ARROYO QUIROS | CONSTRUCCIÓN |
| 23 | ADERITH ANDINO ESPINOZA | AGROPECUARIO |
| 24 | CATALINA UGALDE ORIAS | INDUSTRIA |

Grupo 2

| Nro | Nombre del Estudiante | Sector Económico |
|---|---|---|
| 1 | CARLOS ALBERTO UMANZOR ARGUEDAS | SERVICIOS |
| 2 | JASON ENRIQUE MURILLO SOTO | SERVICIOS |
| 3 | JESSICA MARIA BRENES VARGAS | COMERCIO |
| 4 | ERICK RICARDO RODRIGUEZ GARRO | INDUSTRIA |
| 5 | YU YUN CHANG CHEN | COMERCIO |
| 6 | FERNANDO JOSE GUERRERO RODRIGUEZ | AGROPECUARIO |
| 7 | JEFRY GERARDO CARRANZA JIMENEZ | COMERCIO |
| 8 | SEIDY ARACELLY MENESES GALLEGOS | INDUSTRIA |
| 9 | VALENTIN GERARDO SECADES MENDEZ | SERVICIOS |
| 10 | LUCIA MARCELA UREÑA LEAL | SERVICIOS |
| 11 | RODOLFO MATA SOLANO | SERVICIOS |
| 12 | ELIZABETH DEL VALLE QUIJADA | SERVICIOS |
| 13 | ANTONIO MORALES ELIZONDO | SERVICIOS |
| 14 | GREIWIN ALONSO QUIROS MURILLO | CONSTRUCCIÓN |
| 15 | ERICK ALEXANDER GONZALEZ NAVARRO | COMERCIO |
| 16 | ILSE CISNEROS CEDEÑO | AGROPECUARIO |

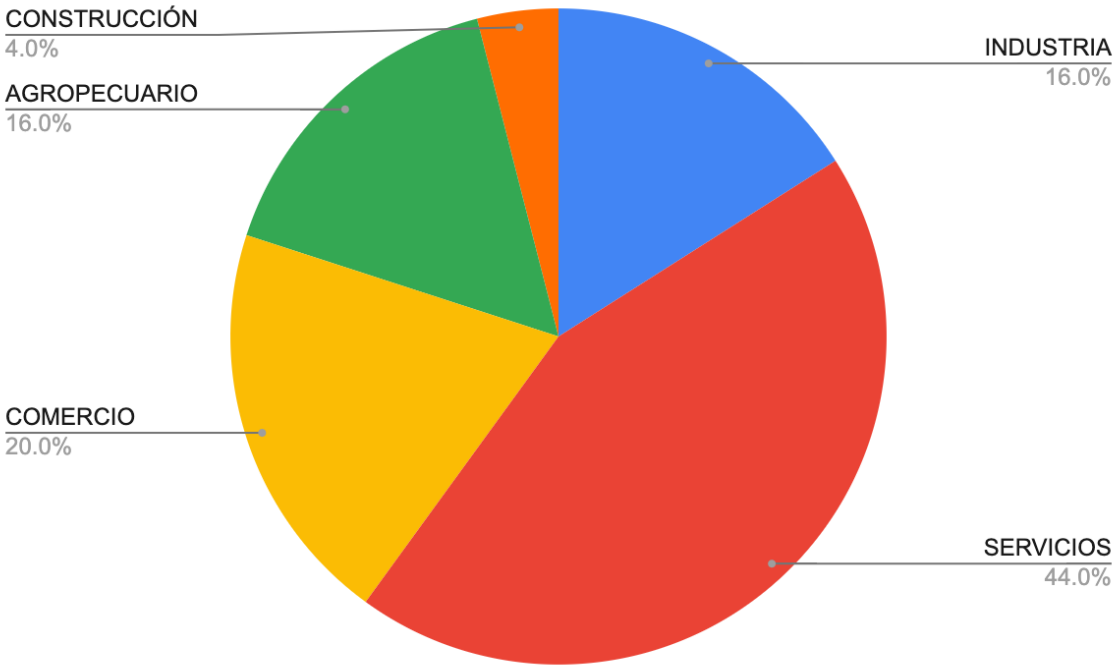



*Gráfico 13. Porcentaje por tipo de sector de las empresas*

# VII. Asistencias

En la siguiente tabla se detalla el porcentaje de las asistencia y ejecución de entregable por grupo de alumnos y su respectivo gráfico.

**General Grupo 1**

| Semana | Asistencia Docente | Asistencia Experience Manager | Entregable Consultor | Asistencia Consultor |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 100% | 33% | 100% | 100% |
| 2 | 100% | 21% | 100% | 96% |
| 3 | 96% | 25% | 100% | 96% |
| 4 | 96% | 25% | 100% | 100% |
| 5 | 96% | 13% | 100% | 96% |
| 6 | 96% | 33% | 100% | 96% |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 7 | 92% | 33% | 100% | 100% |
| 8 | 100% | 13% | 96% | 96% |
| 9 | 92% | 21% | 96% | 96% |
| 10 | 100% | 46% | 96% | 96% |
| 11 | 92% | 25% | 96% | 96% |
| 12 | 96% | 33% | 96% | 92% |
| 13 | 92% | 38% | 96% | 92% |
| 14 | 100% | 4% | 96% | 92% |
| 15 | 71% | 29% | 96% | 92% |
| 16 | 79% | 21% | N/A | N/A |
| Promedio Total | 94% | 26% | 98% | 96% |

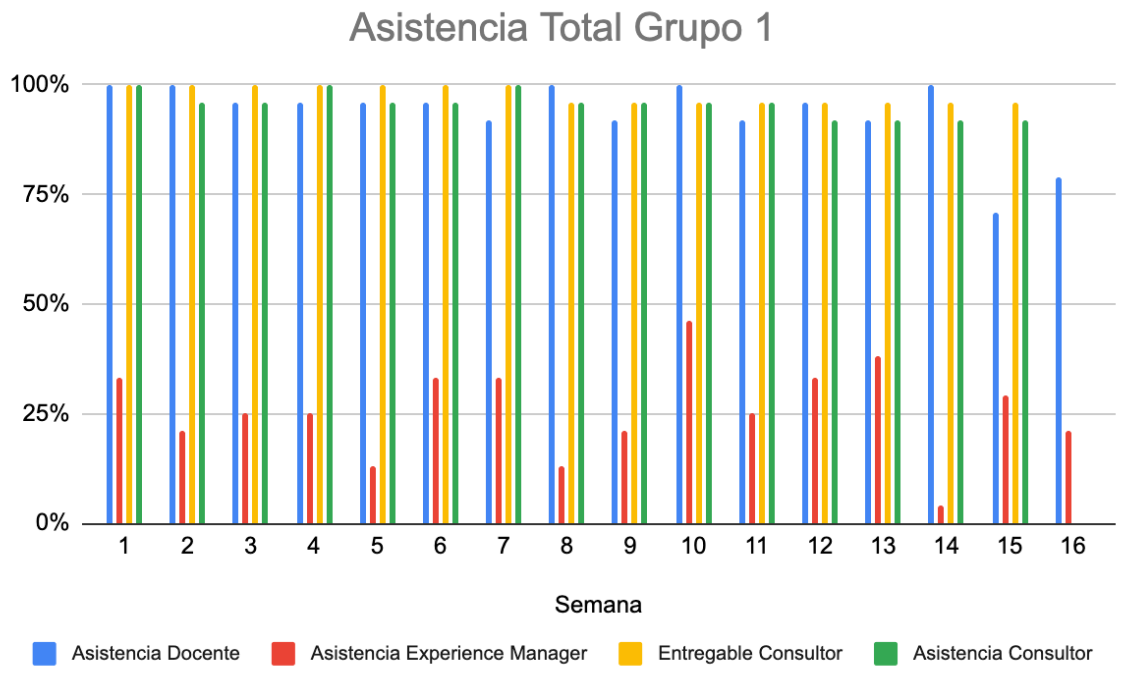



*Gráfico 4. Asistencia total Grupo 1*

## General Grupo 2

| Semana | Asistencia Docente | Asistencia Experience Manager | Entregable Consultor | Asistencia Consultor |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 94% | 13% | 100% | 100% |
| 2 | 94% | 6% | 100% | 100% |
| 3 | 100% | 6% | 100% | 100% |
| 4 | 94% | 13% | 100% | 94% |
| 5 | 100% | 0% | 100% | 94% |
| 6 | 100% | 25% | 100% | 94% |
| 7 | 94% | 25% | 100% | 94% |
| 8 | 100% | 19% | 100% | 94% |
| 9 | 81% | 31% | 100% | 94% |
| 10 | 100% | 44% | 100% | 94% |
| 11 | 100% | 25% | 100% | 100% |
| 12 | 94% | 38% | 100% | 94% |
| 13 | 88% | 31% | 100% | 94% |
| 14 | 100% | 6% | 100% | 94% |
| 15 | 94% | 6% | 100% | 94% |
| 16 | 88% | 13% | N/A | N/A |
| Promedio Total | 95% | 19% | 100% | 96% |

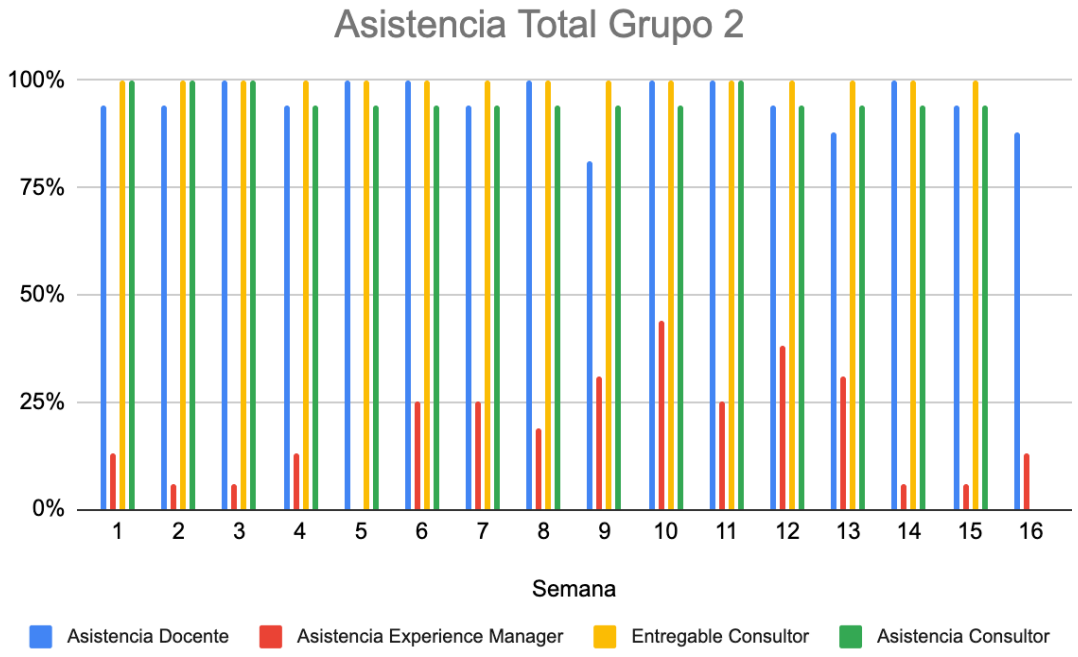



*Gráfico 5. Asistencia total Grupo 2*

# VIII. Asistencia Grupal

En el siguiente gráfico se detalla la asistencia por semana de las lecciones grupales de ambos grupos.

### Grupo 1

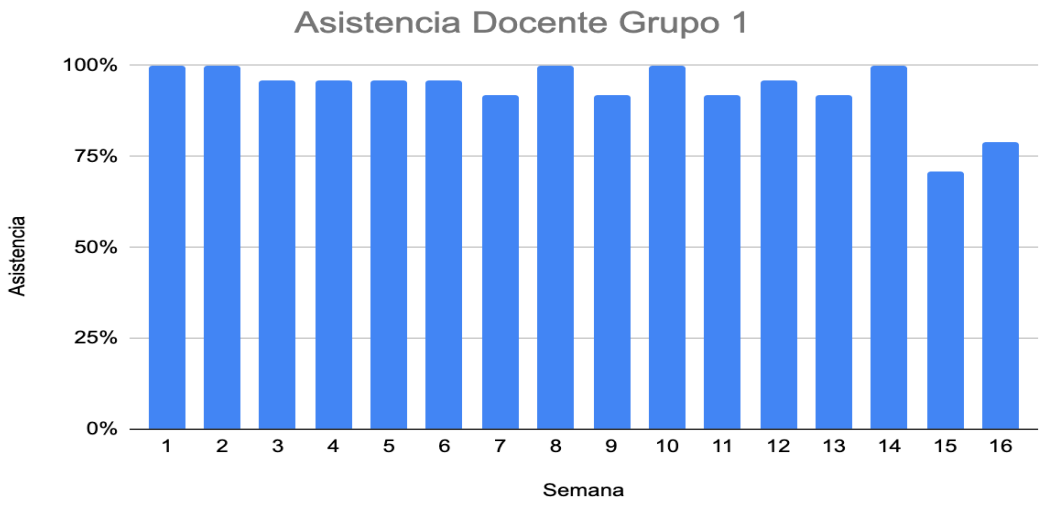



*Gráfico 6. Asistencia Docente Grupo 1*

Grupo 2

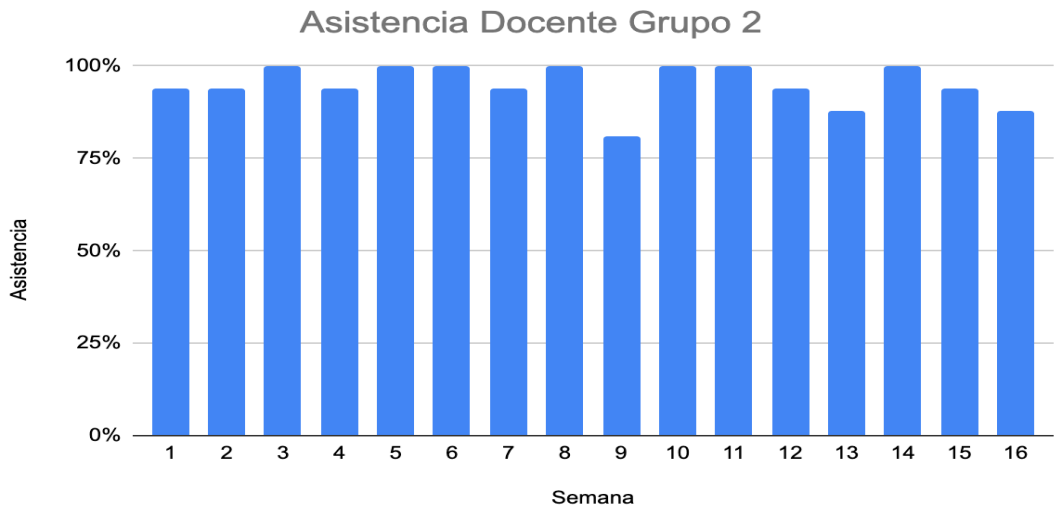



*Gráfico 7. Asistencia Docente Grupo 2*

# IX. Asistencia Experience Manager

La asistencia Experience Manager nos brindó un gran valor, ya que nos permite realizar seguimientos personalizados y proporcionar apoyo individualizado a cada estudiante. Mantener un seguimiento cercano nos ha permitido ofrecer apoyo en todas las necesidades de los estudiantes.

En el siguiente gráfico se detalla el porcentaje de apoyo presentado por semana.

Grupo 1

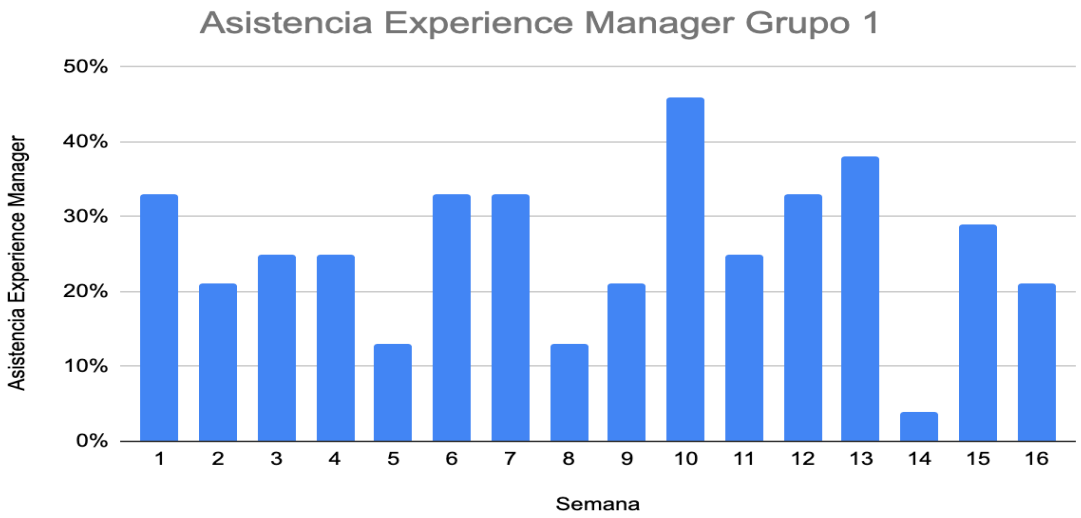



*Gráfico 8. Porcentaje de asistencia Experience Manager Grupo 1*

Grupo2

*Gráfico 9. Porcentaje de asistencia Experience Manager Grupo 2*

# X. Asistencia con el consultor

El gráfico a continuación muestra la asistencia semanal de los alumnos a las sesiones con el consultor, donde colaboraban para analizar y progresar en la elaboración de los entregables basados en lo aprendido en la clase grupal.

Grupo 1

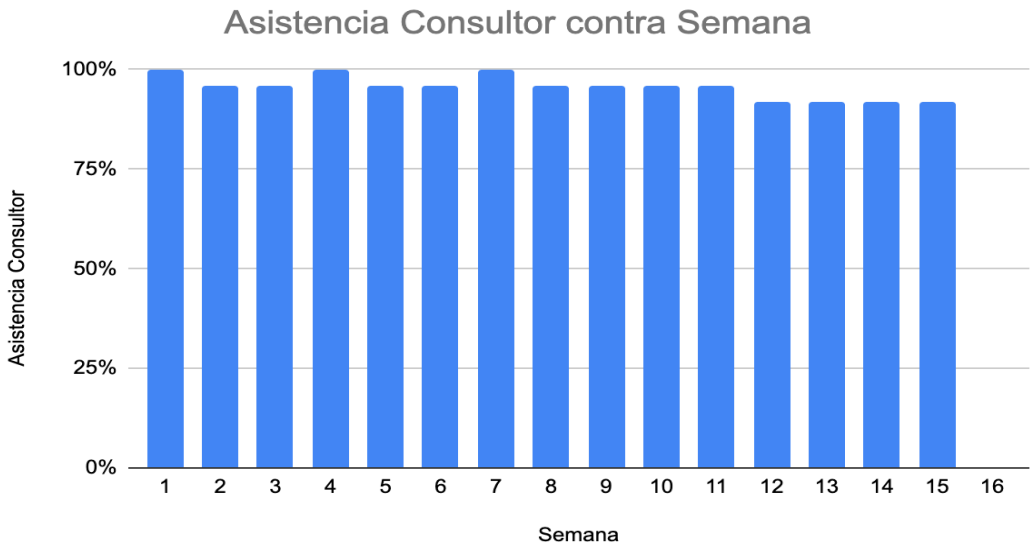



*Gráfico 10. Porcentaje de asistencia consultor Grupo 1*

### Grupo 2

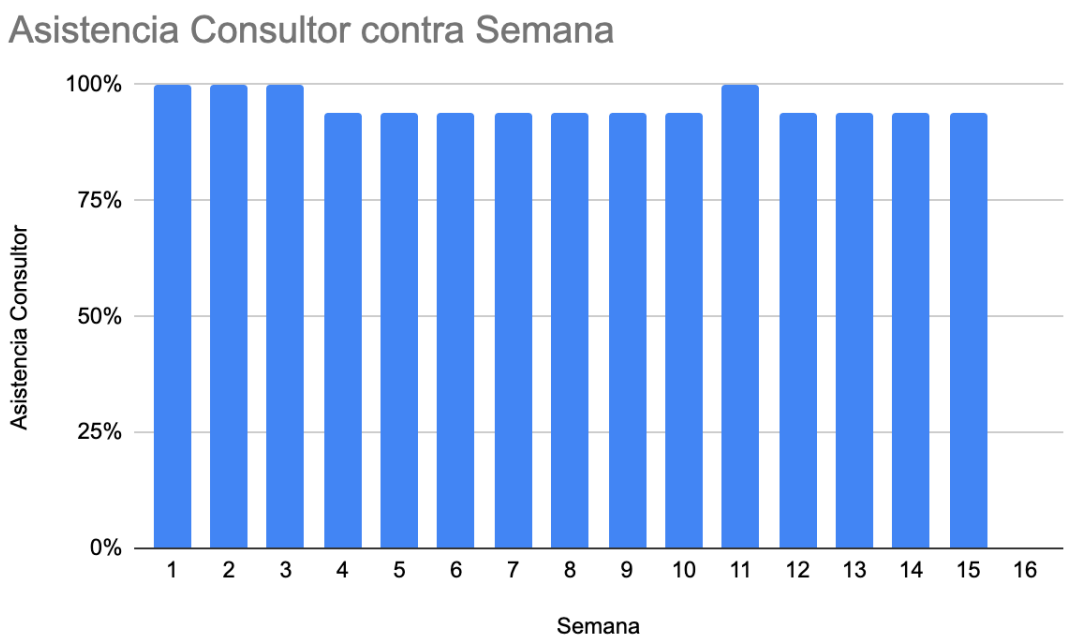



*Gráfico 11. Porcentaje de asistencia consultor Grupo 2*

## XI. Entregables semanales

El gráfico siguiente muestra el seguimiento del cumplimiento de los entregables asignados para cada semana del curso. Cada estudiante tenía la responsabilidad de completar un entregable por semana, resultando en un total de 16 entregables al finalizar las 16 semanas del curso.

### Grupo 1

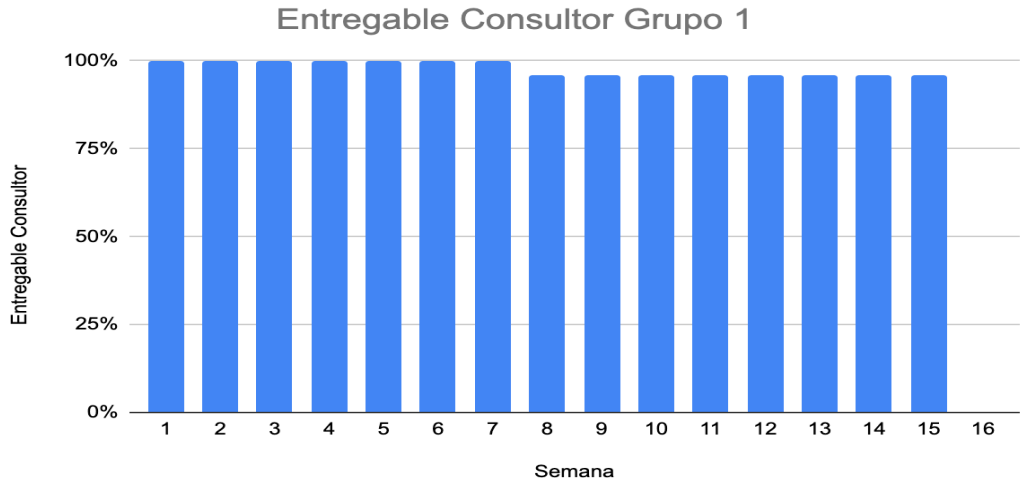


*Gráfico 11. Porcentaje de entregables por semana Grupo 1*

Grupo 2

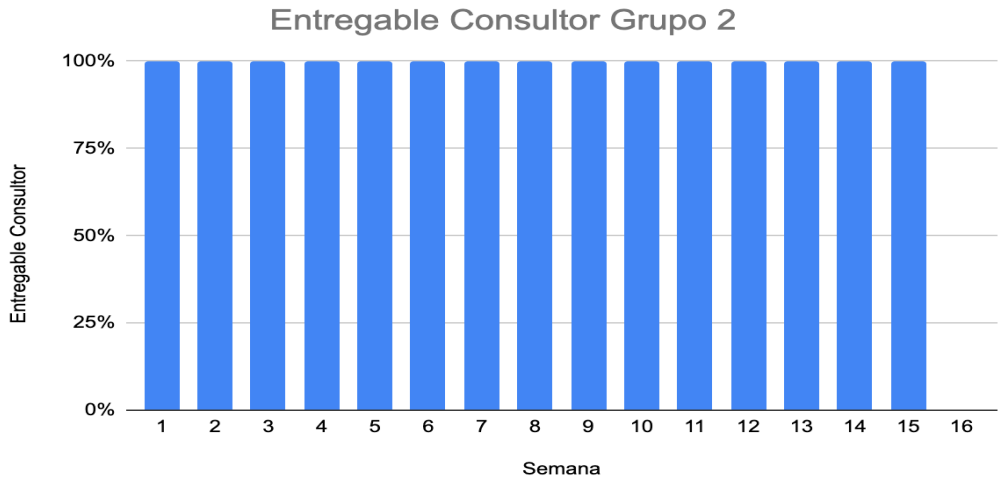



*Gráfico 12. Porcentaje de entregables por semana Grupo 2*

Para conocer el avance de cada participante a nivel individual, puede hacer uso de los siguientes enlaces:

Informes Semanales y Grabaciones de Consultoría

# XII. Tasa de deserción

Durante todo el curso, mantuvimos una audiencia del 100% en las clases grupales, lo que se tradujo en una tasa de deserción del 0%.

# XIII. Nivel de avance en competencias tecnológicas de IA

En esta sección vamos a observar gráficamente cómo fue la evolución a nivel general de todas las empresas y cómo fue el crecimiento tecnológico aplicando las herramientas que se impartieron en estas 16 semanas.

Los datos se obtuvieron de una encuesta realizada al inicio del curso y la misma encuesta realizada al final del curso.

Los resultados se muestran en 4 variables:

Variable 1. Nivel de automatización de procesos internos
Variable 2. Nivel de automatización de servicio al cliente
Variable 3. Grado de utilización de Inteligencia Artificial

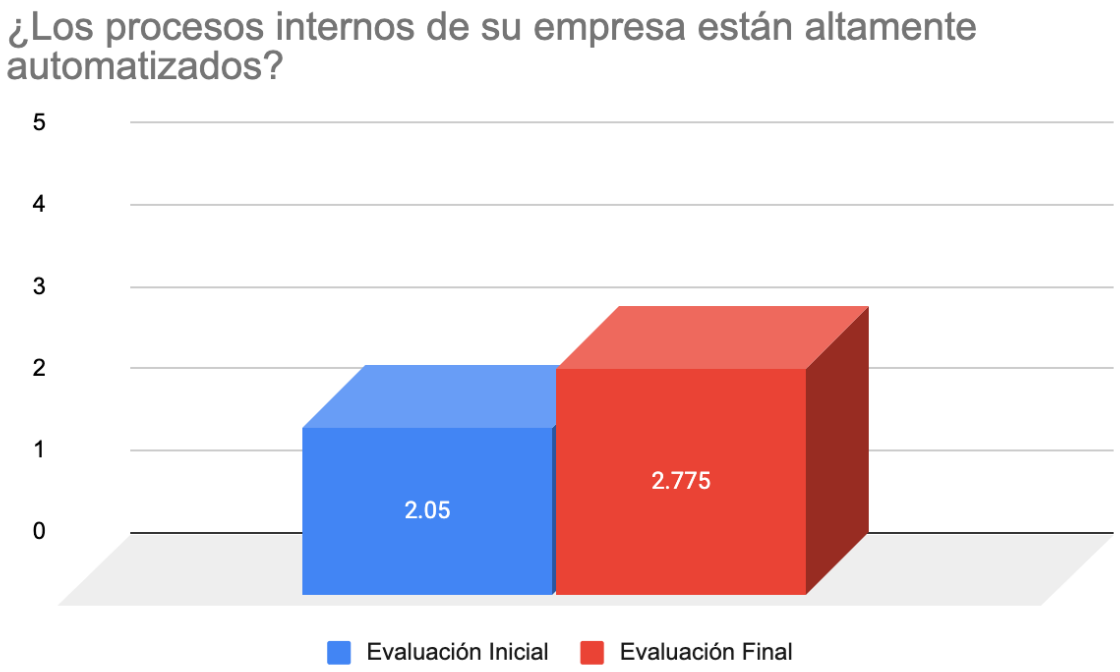
Variable 4. Nivel de estrategia digital de la empresa

El rango de respuesta es de 1 a 5 para cada ítem, donde 1 está nada de acuerdo y 5 muy de acuerdo.

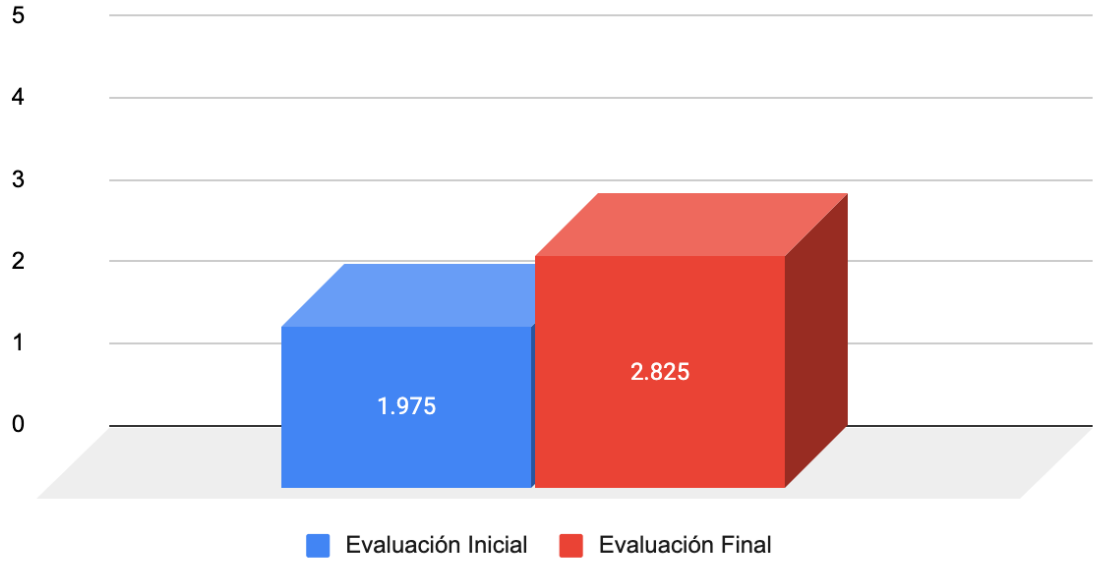
Link de respuestas a los formularios:

Evaluación Inicial
Evaluación Final

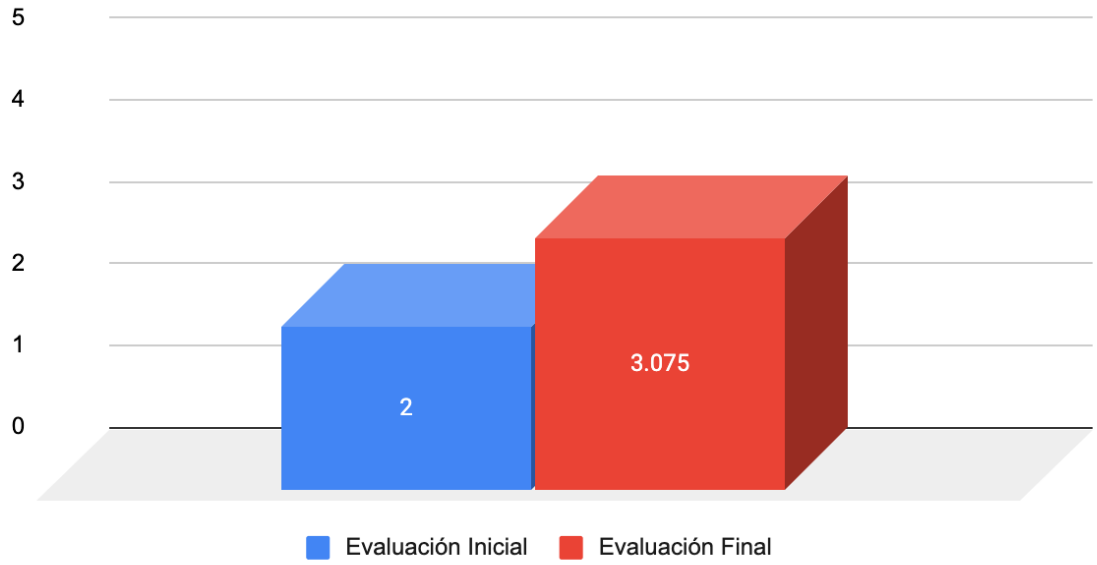
*Variable* 1. *Nivel de automatización de procesos internos*



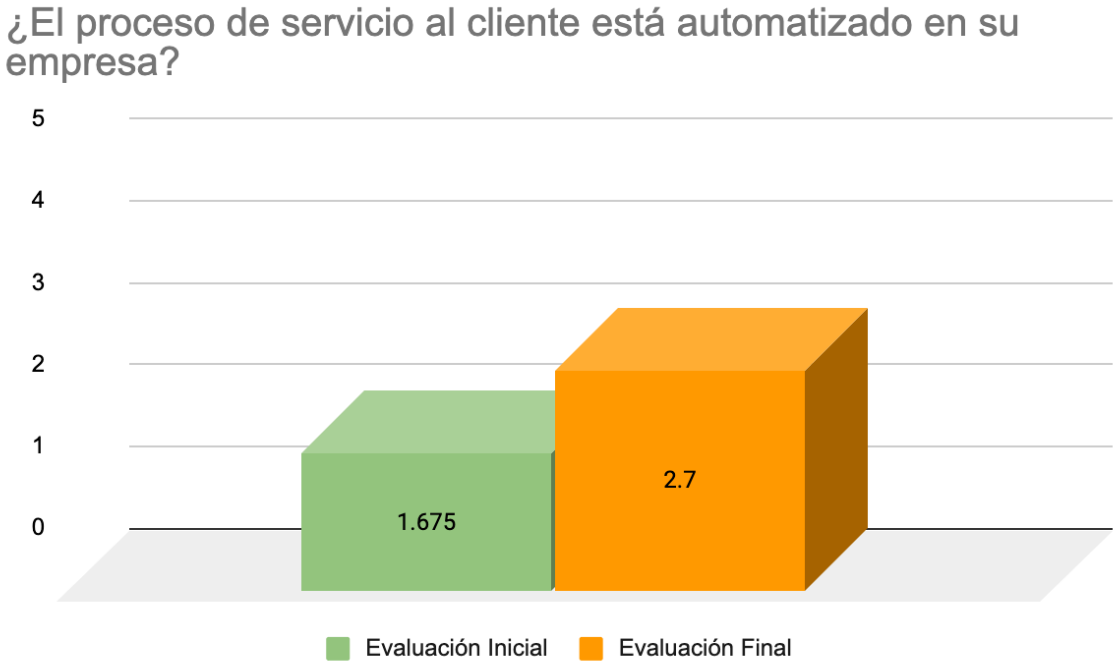
## ¿En su empresa existe sistemas automatizados para gestionar y rastrear tareas diarias operativas?



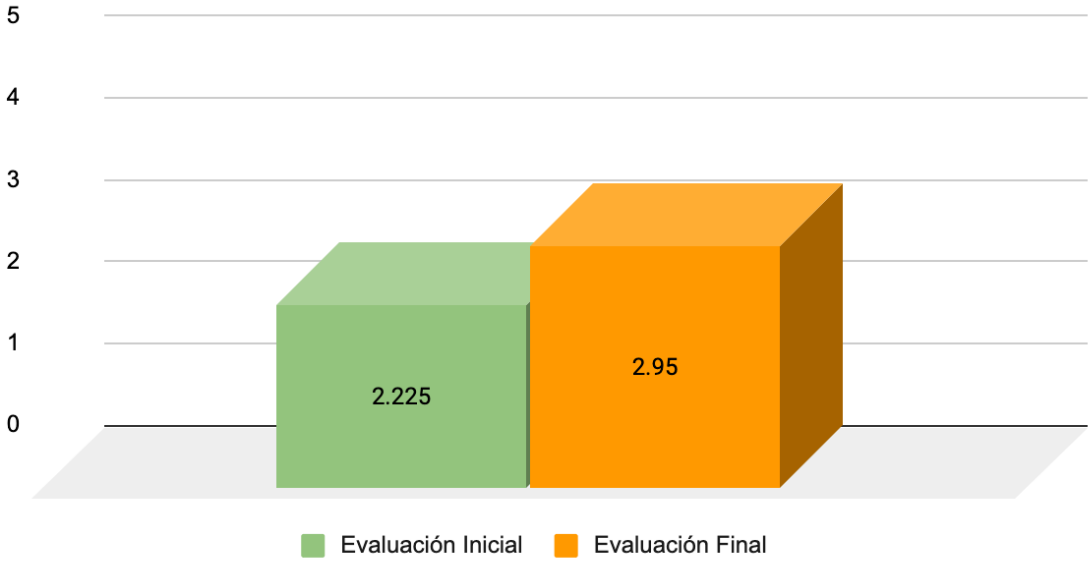

## ¿Se cuenta con herramientas automatizadas que han reducido las tareas manuales y repetitivas de su empresa?



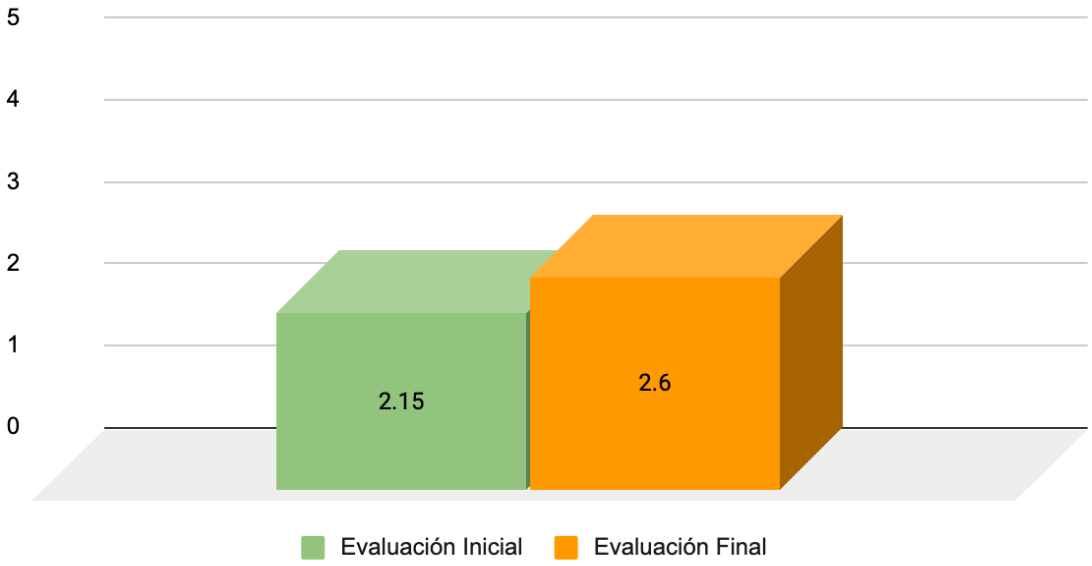
*Variable 2. Nivel de automatización de servicio al cliente*

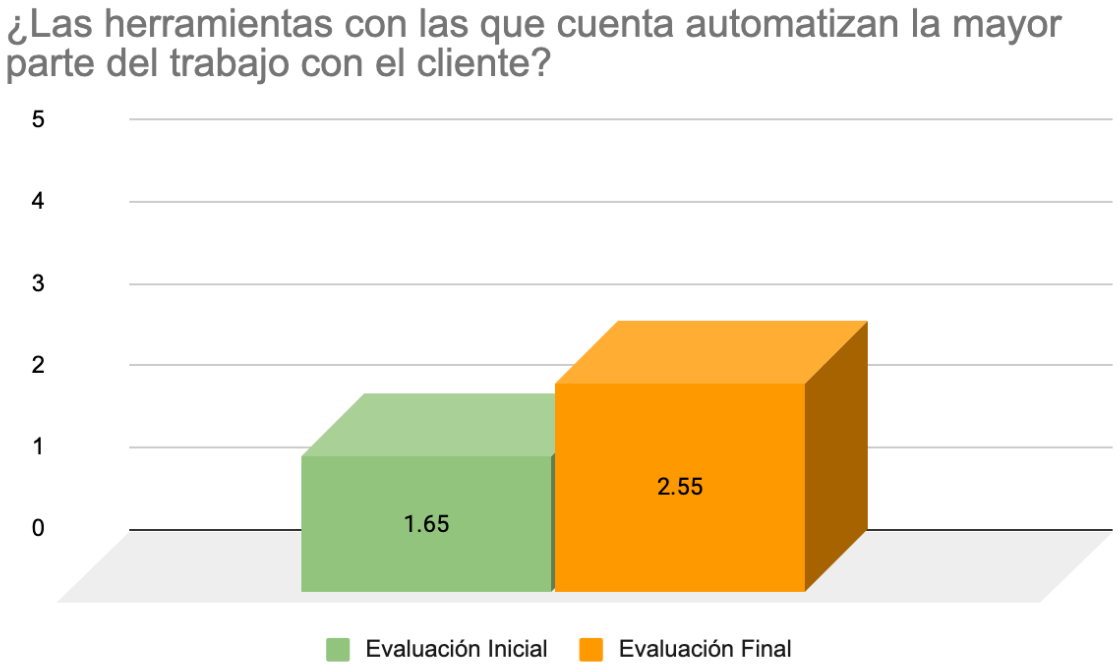


## ¿Cuenta la empresa con una herramienta de gestión de la relación con el cliente CRM, así como sitio web actualizado?

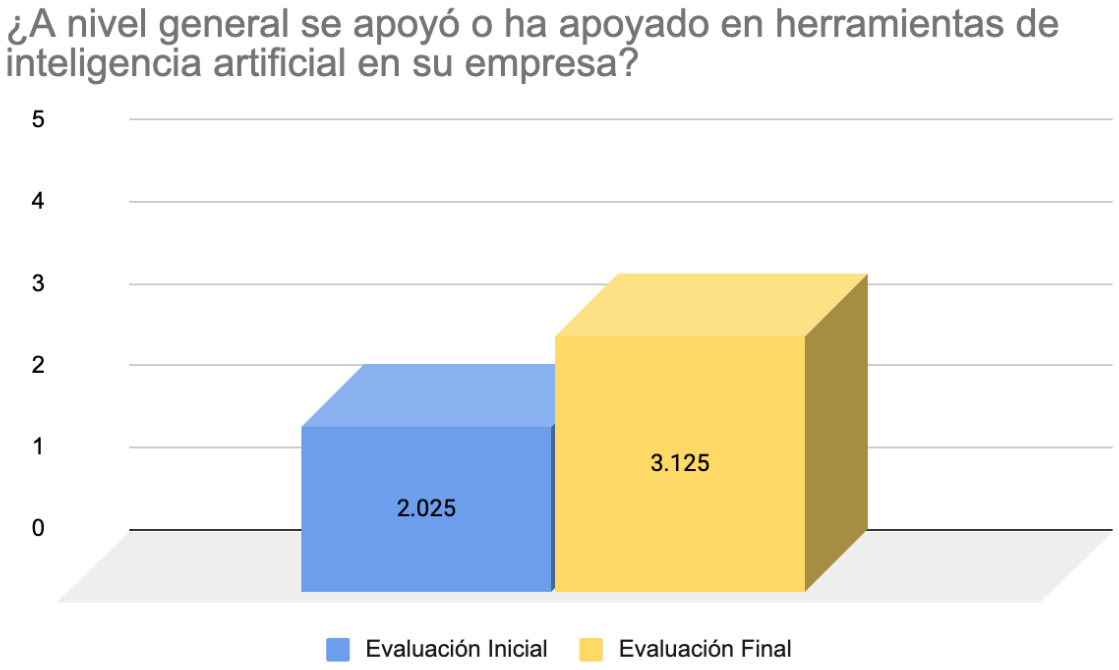



## ¿Cuenta la empresa con una herramienta de gestión de solicitudes, quejas o pedidos del cliente?

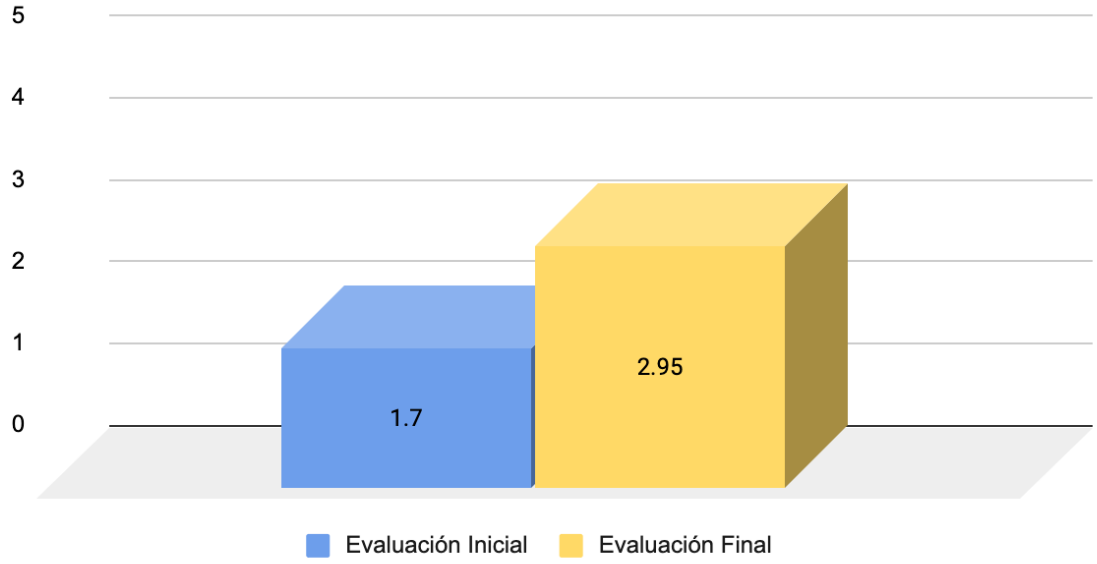




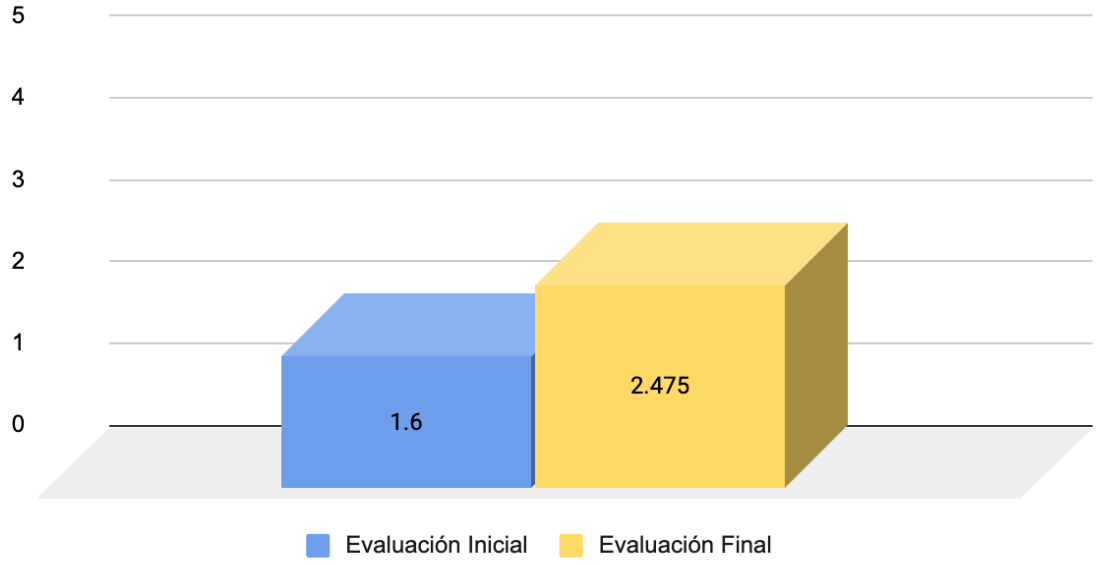

*Variable 3. Grado de utilización de Inteligencia Artificial*

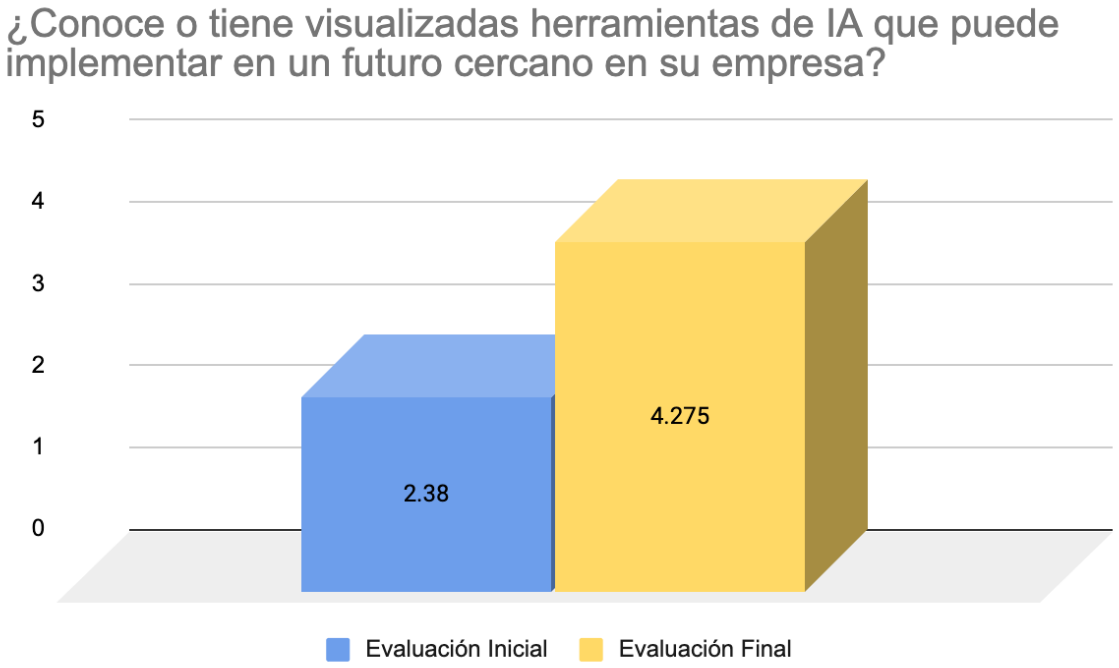


## ¿Utiliza alguna herramienta de Inteligencia artificial para apoyar sus procesos internos?

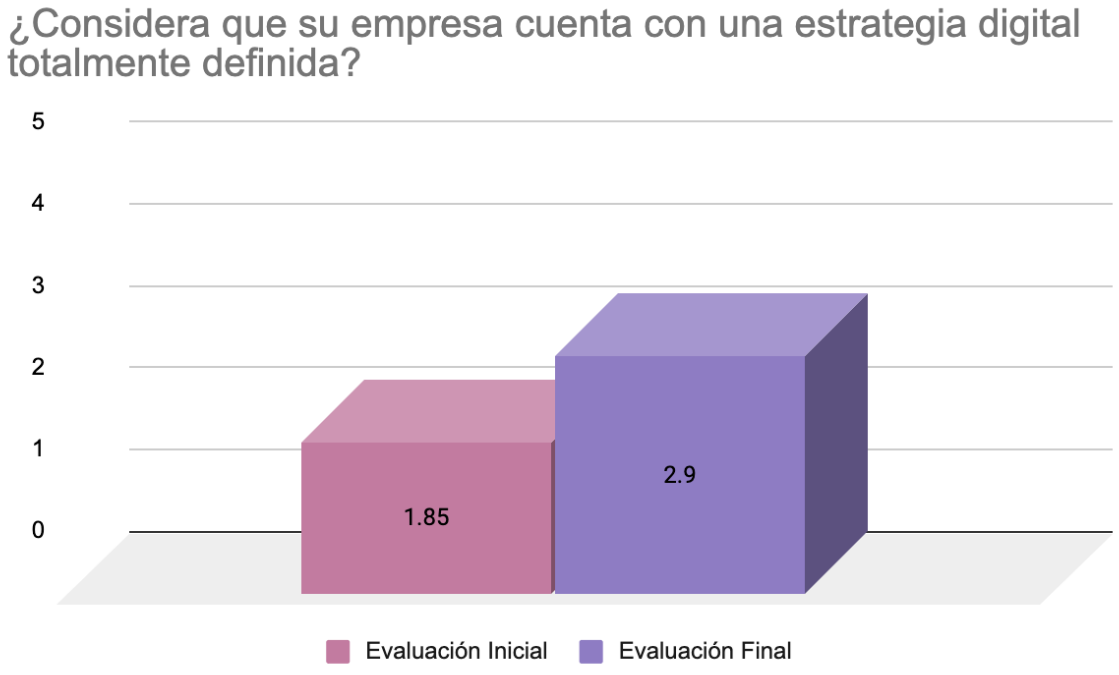



## ¿Utiliza alguna herramienta de Inteligencia artificial para apoyar el servicio al cliente?

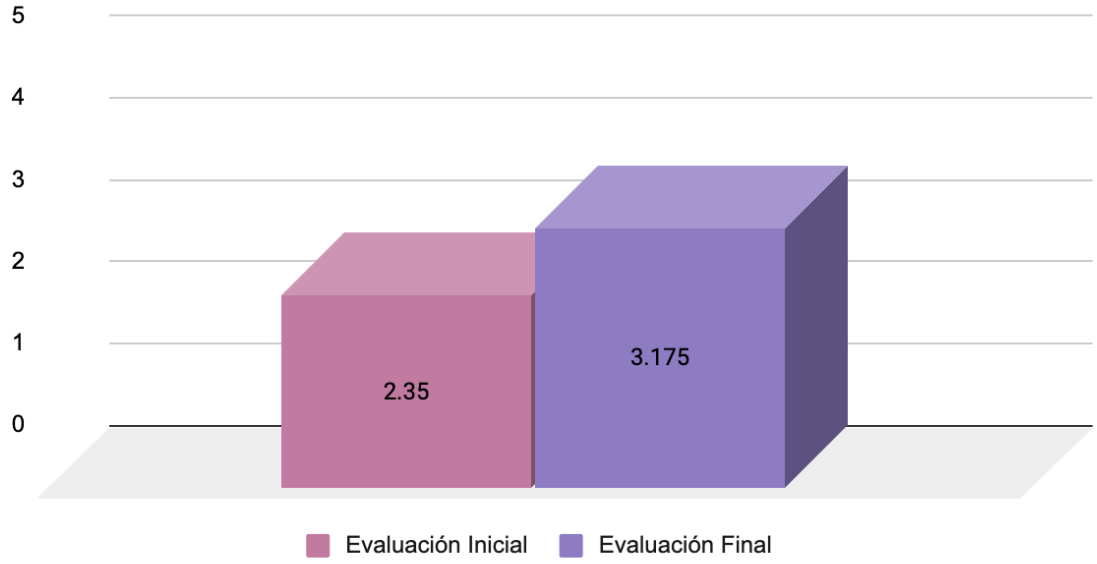




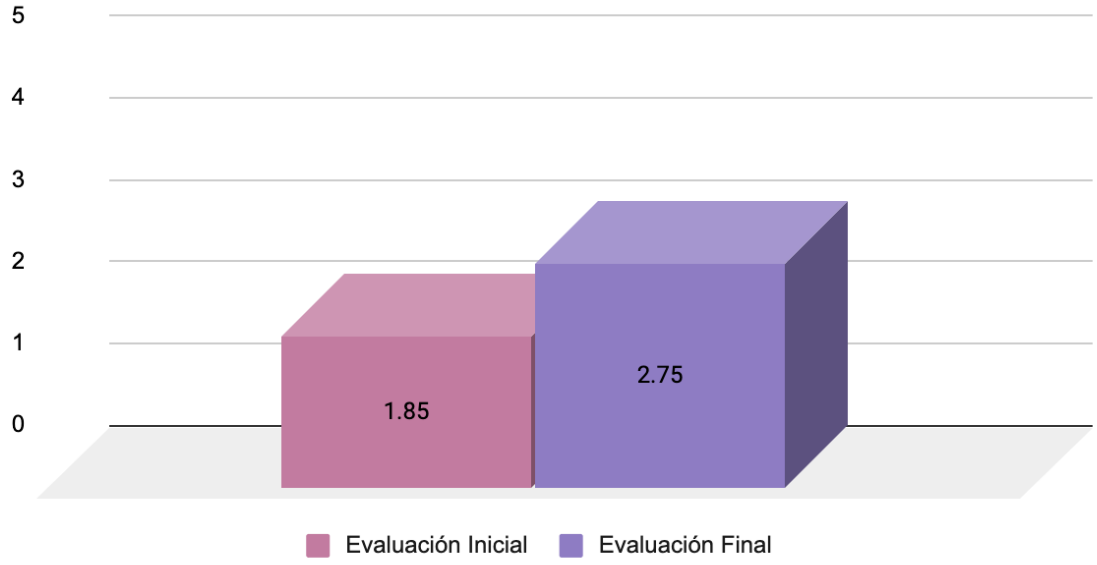

*Sesión 4. Nivel de estrategia digital de la empresa*

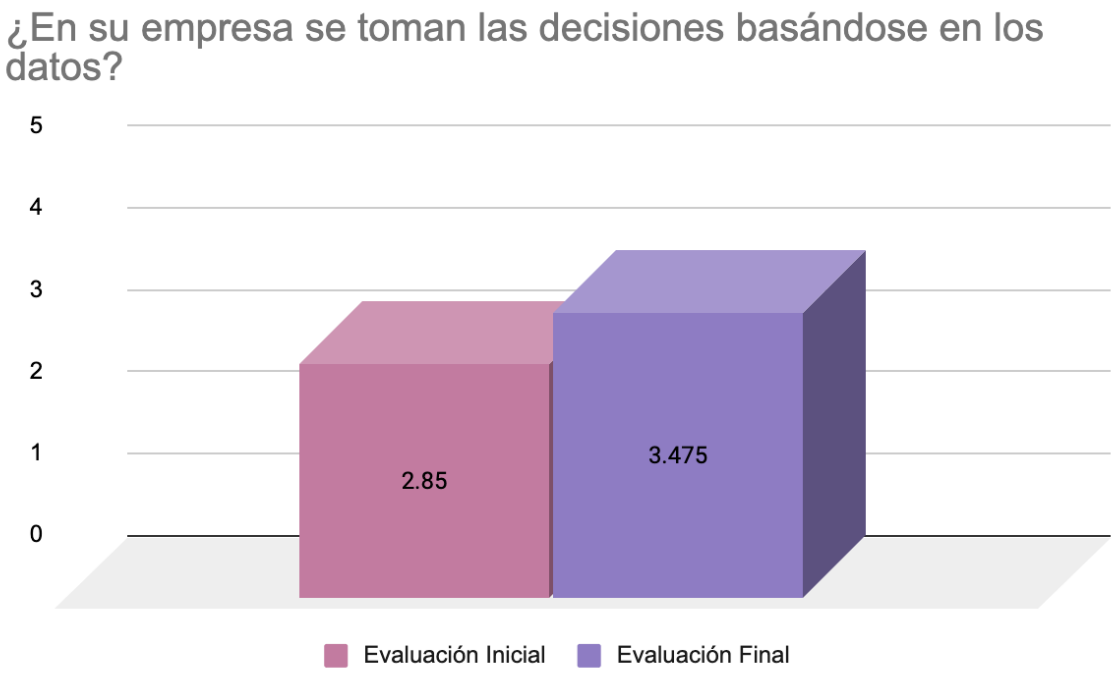


## ¿Su empresa invierte recursos en el aprovechamiento de herramientas digitales de valor?




## ¿La empresa cuenta con herramientas digitales que ofrecen una experiencia positiva al cliente?






Podemos concluir a partir de los gráficos anteriores que los avances en cuanto a competencias tecnológicas, utilizando las herramientas trabajadas en el curso, han sido exitosos. En cada una de las sesiones mencionadas, se observa cómo las empresas lograron aplicar estas herramientas para el desarrollo de diversas áreas dentro de sus organizaciones.

Anexos:

Para ver el informe individual de cada uno de los participantes con los resultados de:

- Asistencia a las sesiones grupales
- Asistencia de experience manager
- Asistencia a consultorías
- Entregables
- Avance mensual

Revisar documento “Informes semanales IA Grupo1” y “Informes semanales IA Grupo2”

Informes Semanales

# XIV. Calificaciones y ranking de las empresas

En este ítem se refleja la calificación que se brinda a las empresas dependiendo de los entregables presentados.

## Grupo 1

| Nro. | Participante | Nota Final |
|---|---|---|
| 1 | SILVIA ELENA FALLAS GARITA | 100 |
| 2 | JORGE LUIS ARIAS BOGANTES | 100 |
| 3 | OMAR JESUS BERMUDEZ HIDALGO | 45 |
| 4 | ANA LETICIA NUÑEZ SANCHO | 100 |
| 5 | JAIME ALBERTO BARBOZA MORA | 100 |
| 6 | JENIFFER MARIA RIOS MIRANDA | 100 |
| 7 | ANNIE SUSANA CORDERO VALERIO | 100 |
| 8 | MARCO VINICIO VARGAS ROJAS | 100 |
| 9 | LEONARDO SANCHO MORERA | 100 |
| 10 | FRANCEL CECILIA MONTERO RODRIGUEZ | 100 |
| 11 | ALEJANDRA MORA ROJAS | 100 |
| 12 | MEILYN PAMELA SERRANO DURAN | 100 |
| 13 | MAYKEL VALVERDE ARIAS | 100 |
| 14 | MERLYN JOHANNA ALVAREZ GARCIA | 100 |
| 15 | JUAN CARLOS FALLAS MUÑOZ | 100 |
| 16 | FRANKLIN PEREZ VEGA | 100 |
| 17 | BABY MARCELA ARIAS PICADO | 100 |
| 18 | MARIA DE LOS ANGELES SOLIS QUESADA | 100 |
| 19 | FABIOLA ALFARO VARGAS | 100 |
| 20 | DANNY FRANCISCO ESQUIVEL ALPIZAR | 100 |
| 21 | MARCO ANTONIO PEREZ VASQUEZ | 100 |
| 22 | JASON DANIEL ARROYO QUIROS | 100 |
| 23 | ADERITH ANDINO ESPINOZA | 100 |
| 24 | CATALINA UGALDE ORIAS | 100 |

Grupo 2

| Nro. | Participante | Nota Final |
|---|---|---|
| 1 | CARLOS ALBERTO UMANZOR ARGUEDAS | 100 |
| 2 | JASON ENRIQUE MURILLO SOTO | 100 |
| 3 | JESSICA MARIA BRENES VARGAS | 100 |
| 4 | ERICK RICARDO RODRIGUEZ GARRO | 100 |
| 5 | YU YUN CHANG CHEN | 100 |
| 6 | FERNANDO JOSE GUERRERO RODRIGUEZ | 100 |
| 7 | JEFRY GERARDO CARRANZA JIMENEZ | 100 |
| 8 | SEIDY ARACELLY MENESES GALLEGOS | 100 |
| 9 | VALENTIN GERARDO SECADES MENDEZ | 100 |
| 10 | LUCIA MARCELA UREÑA LEAL | 100 |
| 11 | RODOLFO MATA SOLANO | 100 |
| 12 | ELIZABETH DEL VALLE QUIJADA | 100 |
| 13 | ANTONIO MORALES ELIZONDO | 100 |
| 14 | GREIWIN ALONSO QUIROS MURILLO | 100 |
| 15 | ERICK ALEXANDER GONZALEZ NAVARRO | 100 |
| 16 | ILSE CISNEROS CEDEÑO | 100 |

Para poder visualizar el compendio de entregables desarrollados por el cada empresario, pueden ingresar al siguiente enlace:

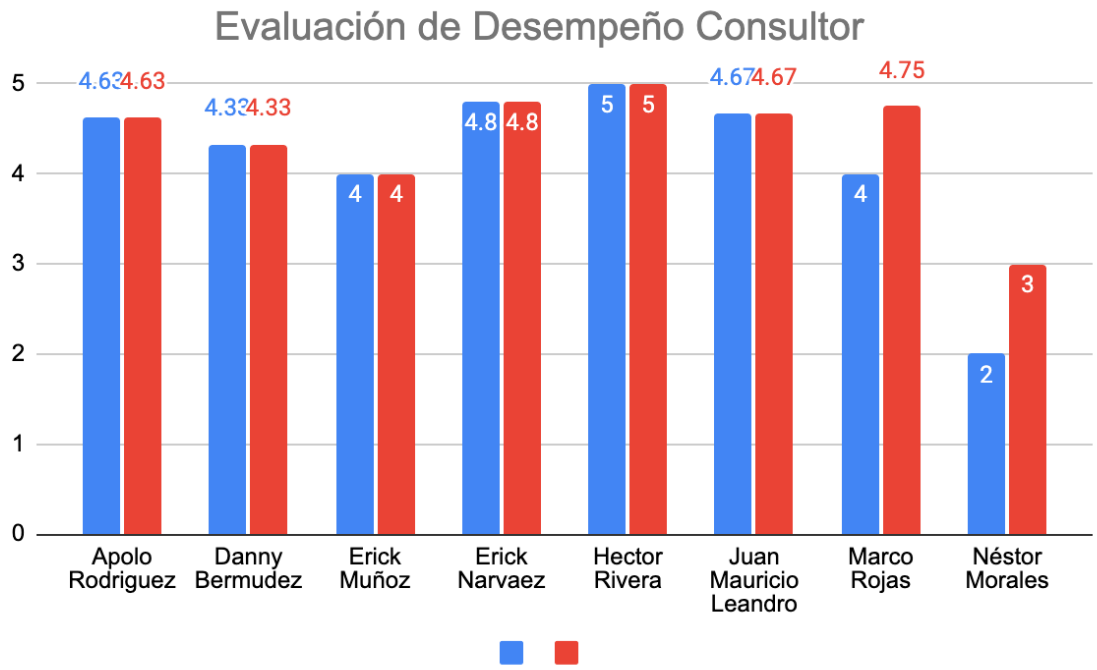
Compilado por Estudiante

# XV. Resultados de encuesta satisfacción

## Desempeño de Consultores

En los siguientes gráficos se muestran los resultados de la evaluación de los alumnos hacia el consultor correspondiente, donde:

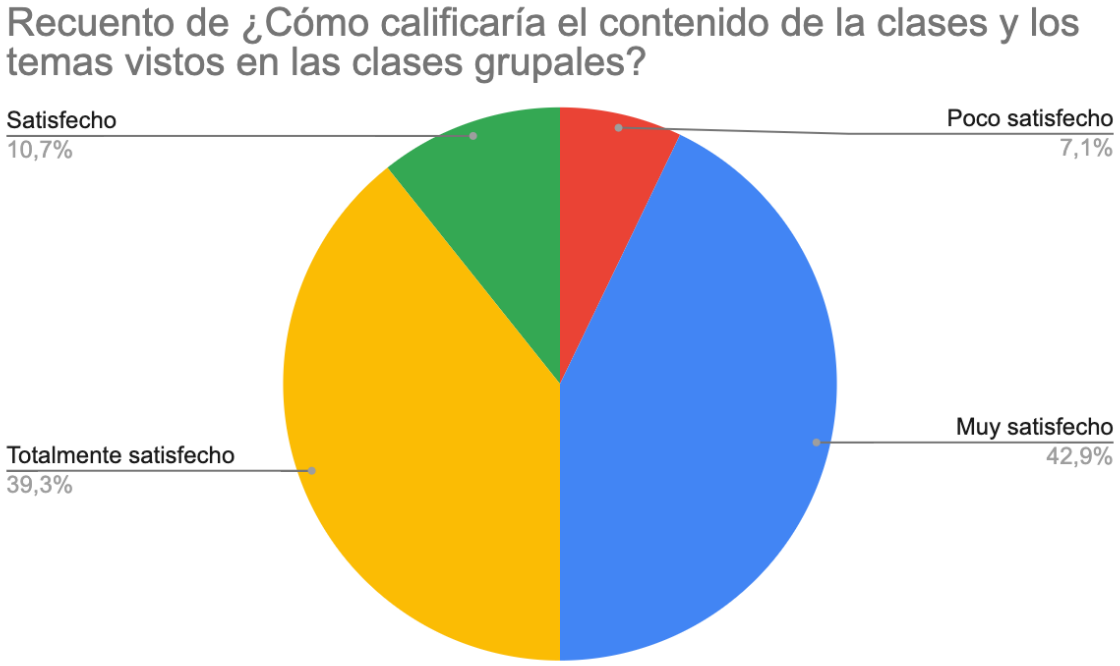
5 = Totalmente Satisfecho
4 = Muy Satisfecho
3 = Satisfecho
2 = Poco Satisfecho
1 = Nada Satisfecho

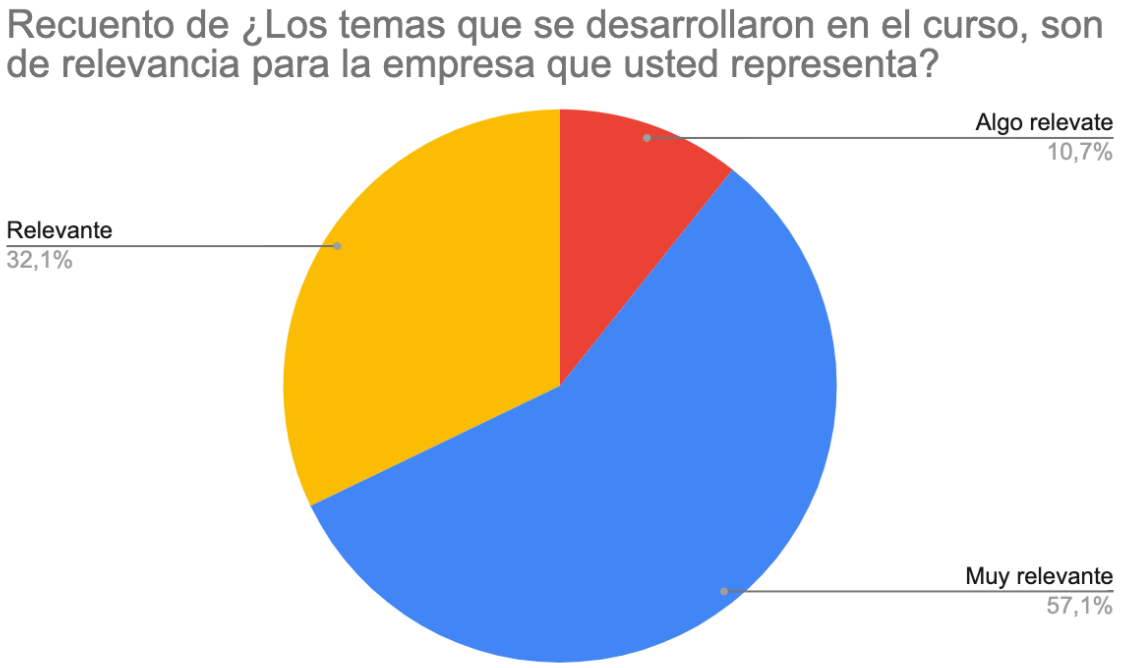



A. ¿Cómo calificaría el manejo y dominio de la lección por parte del consultor, en el desarrollo de las actividades semanales?
B. ¿Cuál es el nivel de satisfacción con respecto al conocimiento de los temas trabajados por parte del consultor?

## Evaluación del Profesor del Taller

En los siguientes gráficos se muestran los resultados de la evaluación de los alumnos hacia el profesor del taller.






**Comentarios realizados por los participantes al cierre del programa**

| |
|---|
| Muchas gracias por todo el apoyo y empeño del equipo de trabajo. |
| Definitivamente me ha cambiado la visión de la dirección que debe tomar la empresa, creo que estos cursos deberían ampliarse para los emprendedores y empresarios para poder competir y usar la tecnología que ya tenemos encima y sin este curso no me habría dado cuenta. Los felicito y sigan adelante entregando capacitación para que nosotros mejoremos cada día, exista más empleo de calidad y más actualizados. Sinceramente muchas gracias. |
| Muy buena organización y plataforma digital para las clases. |
| Es la capacitación en temas de IA más importantes que he recibido, que han marcado un antes y un después en mi interés creciente por aplicar y aprender más del tema, a niveles muy altos de satisfacción, GRACIAS TECHCORE |
| Los contenidos son muy provechosos con el fin de ir creando una estrategia de trabajo con IA |

| |
|---|
| Con respecto a este curso, he aprendido mucho a nivel personal. Muchas de las herramientas que se abordaron serán implementadas en nuestra empresa para aumentar la eficiencia y mejorar la calidad de nuestros servicios. |
| Agradecido por lo aprendido, y por todo el apoyo brindado durante el periodo del curso. |
| Curso extraordinario y muy enriquecedor para quienes nos definimos como emprendedores y lideramos empresas o áreas de estas. |
| Gracias por el curso estuvo de mucho provecho, si les comento que me quede con todos los procesos a medias debido a que no estaba establecida la integración con whatsapp, así como herramientas como uipad que no logramos culminar porque mi requisitos eran muy específicos, el consultor es un profe muy bueno con mucha paciencia y vocación para enseñar. |
| Estoy muy satisfecha con el curso. Aprendí mucho y me gustó saber más de las herramientas, solamente aprender a cómo utilizar o ver formas de aplicar la IA es muy valioso. |
| Muy interesante mucho conocimiento |
| Gracias por el constante apoyo y transmisión de conocimiento. De parte de Legadmi estamos muy agradecidos. |
| Muy agradecido por la oportunidad |

Principales comentarios de oportunidades de mejora por parte de los empresarios

| |
|---|
| Me parece que faltó implementación de detalles de automatización en la parte de Mercadeo Digital con herramientas simples y eficientes. Al final este tema solo termina siendo útil para las empresas que son lideradas por quienes tienen conocimientos o destrezas en programación |
| Propongo la inclusión de un examen de nivelación en el curso, dado que percibí que su contenido resultó demasiado elemental para algunos participantes y demasiado avanzado para otros. |

| |
|---|
| En la parte de automatización fue muy corto el tiempo, esta herramienta (Uipath)es muy útil para automatizar y se le puede sacar mucho provecho en la empresa pero en tiempo fue muy corto, tal vez en un futuro puedan dar un curso sobre este tema |
| Tal vez disminuir los tiempos de networking y presentación, maximizando los tiempos de taller para aprovechar el tiempo.<br><br>Considero que el networking es importante, pero consume mucho tiempo vital para el aprendizaje, talvez se puede dejar sólo para el primer día y aumentar los tiempos efectivos de curso, de 2 a 3 horas, no todos los participantes tienen el mismo nivel y dependiendo del tema se ocuparía un tiempo extra para la incorporación del conocimiento. |
| Podrían dejar que en las consultoras se instalarán los programas para no perder tiempo valioso en las clases |
| Solamente recomendaría una clase de nivelación para apoyar a las personas que necesitan un poquito más de conocimiento general de las herramientas; por lo demás es un gran curso |
| El curso daba para extenderse un poco más y así poder abarcar más las herramientas, como automatización de procesos. |
| Creo que algunos softwares son complicados de usar. Por lo que sin el consultor hubiese sido imposible de poder lograr. |

LAURA ANDREA FALLAS FALLAS (FIRMA)

Nombre de reconocimiento (DN): serialNumber=CPF-01-1412-0918, sn=FALLAS FALLAS, givenName=LAURA ANDREA, c=CR, o=PERSONA FISICA, ou=CIUDADANO, cn=LAURA ANDREA FALLAS FALLAS (FIRMA)
Fecha: 2023.12.15 10:41:31 -05'00'

Andrea Fallas Fallas
Directora de proyectos
Technology Core S.A.