GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO

INFORME FINAL DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

DROGUERIA Y VARIEDADES NANNY

ORIENTADOR

NICK JOAN RAMIREZ BOLIVAR

REGIONAL GUAJIRA

CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUÍCOLA

RIOHACHA

AGOSTO DE 2021

CONTENIDO

1. RESUMEN DE LA GESTION REALIZADA 3
1.1 RESUMEN DE AVANCES EN LAS AREAS TRABAJADAS 4
2. CONCLUSIONES..... 4
3. RECOMENDACIONES..... 5

PRESENTACIÓN

La información aquí consignada se apoya en los datos obtenidos a través de las diferentes intervenciones sostenidas con el empresario y de los resultados arrojados por la herramienta de diagnóstico y su respectivo análisis. Este informe apoyará el esfuerzo de la empresa contribuyendo a la mejora en la productividad, competitividad y rentabilidad de las empresas. Produciendo de manera eficiente, eficaz y logrando generar impacto económico en términos de ventas, empleo, productividad, competitividad y financiación, entre otros.

1. RESUMEN DE LA GESTION REALIZADA

Señor empresario, agradeciendo por la confianza depositada en nuestro servicio, esperamos haber aportado en el fortalecimiento y crecimiento de su empresa y nos complace haber sido participes de esta historia.

Al iniciar este trabajo, su empresa fue objeto de un diagnóstico en el cual se lograron identificar unos hallazgos importantes en las áreas Gestión estratégica y comercial, Gestión de la productividad administrativa y laboral, Gestión de la productividad operacional y finalmente, en el área de Gestión Financiera y contable, encontrando las entre otras oportunidades de Mejora, las siguientes:

- **Oportunidad de Mejora 1:** Establecer las metas comerciales periodo Marzo - diciembre de 2021.
- **Oportunidad de Mejora 2:** Formular un proceso de selección y capacitación para los empleados.
- **Oportunidad de Mejora 3:** Documentar los procesos más importantes
- **Oportunidad de Mejora 4:** Implementar mensualmente una tabla de indicadores financieros

Como resultado de este trabajo, se formuló un Plan de acción del cual usted fue parte activa en el desarrollo de las acciones de fortalecimiento; por lo cual queremos entregar los logros alcanzados, además de algunas recomendaciones finales para que las aplique y así aportar en el mejoramiento continuo, logrando la sostenibilidad de su empresa.

Reiteramos de igual manera nuestro apoyo SENA para requerimientos puntuales que pueda tener más adelante en materia de apoyo técnico, requerimiento de aprendices, provisión de candidatos para futuras vacantes y los servicios de formación SENA.

1.1 RESUMEN DE AVANCES EN LAS AREAS TRABAJADAS

Como se mencionaba anteriormente, los logros más significativos fueron identificados en las siguientes áreas: Gestión estratégica y comercial, Gestión de la productividad administrativa y laboral, Gestión de la productividad operacional, y finalmente, Gestión Financiera y contable, en las cuales se obtuvieron los siguientes avances:

- **Gestión estratégica y comercial:** Se logró el 100% de la meta establecida al construir un (1) documento donde se definieron las metas comerciales medibles y verificables en un plazo de tiempo definido, a partir del cual, se establecieron unos indicadores de cumplimiento para evaluar su alcance efectivo.

- **Gestión de la Productividad Administrativa y laboral (Gestión de talento humano):** Se cumplió el 100% de la meta acordada, con la formulación de un (1) documento detallado con todo el proceso de selección y capacitación para los empleados, proyectando con este la selección del mejor equipo de trabajo para el cumplimiento de las metas organizacionales.

- **Gestión de la Productividad Operacacional**: Se alcanzó el 100% de la meta establecidad en esta línea de gestión, con generación de un (1) producto con la documentación de los procesos más importante de la droguería, demarcando no solo la conceptualización y normatividad de cada uno, sino que además se estableció el orden e importancia de cada uno de los procesos en el cumplimiento de los objetivos operacionales de la drogueria.

- **Gestión financiera y contable:** Se cumplió con el 100% de las metas acordadads en la línea de gestión, logrando la implementación de cinco (5) mediciones mensuales de los indicadores financieros, tomando decisiones de estandarización o corrección en pro del cumplimiento de los objetivos financieros de la organización.

2. CONCLUSIONES

1. Se concluye que es de suma importancia la planeación operativa, comercial y financiera para el establecimiento de metas que permitirán posteriormente validar el crecimiento de la organización.

2. Es importante que la empresa una vez definida sus metas, continue con las mediciones periódicas de los indicadores de gestión, productividad y financieros, en pro de tomar los correctivos en casos de desviaciones en su cumplimiento, o estandarizar las acciones en caso de un efectivo cumplimiento de los objetivos establecidos.

3. Gracias a las acciones implementadas en el fortalecimiento de la empresa, se pudo obtenerun índice de productividad de 1,6 con un incremento porcentual del 12,66% respecto a la productividad calculada el pasado mes de abril de 2021, validando la importancia de estandarizar las acciones implementadas y de continuar con la gestión de todas las áreas evaluadas en la herramienta SEFO.

4. Con la implementación de las acciones acordadas, se da por terminado la prestación del servicio en relación al acompañamiento en el programa de fortalecimiento empresarial, no sin antes invitar a la empresa a la estandarización de las acciones implementadas y la continua búsqueda de herramientas, formaciones, procesos y asesorías que le permitan seguir incrementando las condiciones de productividad, competitividad y sostenibilidad de la empresa en cuestión.

3. RECOMENDACIONES

1. Diseñar anualmente la planeación comercial, operativa y financiera de la empresa para el establecimiento de metas por cumplir.

2. Implementar periódicamente las mediciones de los indicadores de gestión, productividad y financieros para la toma de decisiones en pro del crecimiento de la organización.

3. Revisar y ajustar permanentemente toda la documentación de los procesos más importantes de la empresa de acuerdo a la normatividad exigida para el sector farmacéutico, con el ánimo de estar a la vanguardia de los lineamientos exigidos para este tipo de empresas

4. Gestionar las acciones necesarias para incrementar los ingresos de la empresa versus la conservación o disminución de los costos y gastos generados, para incentiva a la generación de una productividad por encima de 1 punto y de tipo positiva, mejorando con esto la competitividad de la organización.