GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO

INFORME FINAL DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

FARMALIDER LA 15

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..... 5
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 calidad, Gestión Financiera y contable, y finalmente, en el área de Gestión de la transformación digital, 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:** Diseñar e implementar una herramienta para medir el clima organizacional de la empresa
- **Oportunidad de Mejora 3:** Implementar mensualmente una tabla de indicadores de gestión y productividad
- **Oportunidad de Mejora 4:** Documentar los procesos más importantes
- **Oportunidad de Mejora 5:** Implementar mensualmente una tabla de indicadores financieros
- **Oportunidad de Mejora 6:** Construir e implementar un paquete de marketing digital (redes sociales) para dar a conocer y estimular las ventas de la empresa

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 calidad, Gestión Financiera y contable, y finalmente, en el área de Gestión de la transformación digital, 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 las metas acordadas en esta línea de gestión, lo cual se evidencia con el diseño e implementación de una (1) herramienta con la cual se midió el clima organizacional tomando decisiones para la mejora del clima laboral de la empresa, así mismo, se implementaron cinco (5) mediciones mensuales de los indicadores de gestión y productividad de la empresa, para la evaluación y aplicación de acciones en pro del cumplimiento de las metas previamente establecidas.

- **Gestión de la calidad**: 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 farmacia, 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.

- **Gestión de la transformación digital:** Se logró el 100% de la meta establecida, con la construcción de una (1) propuesta de marketing digital, definiendo las herramientas digitales a utilizar, alcance y modelo estratégico a cumplir, así mismo, se realizó una

invitación al señor gerente de la empresa para su inscripción al programa Conecta Cluster por medio del cual podría acceder a unas asesorías para la implementación de esta propuesta digital.

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 obtener un índice de productividad de 1,31 con un incremento porcentual del 10,27% 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. Se concluye la importancia de la implementación de la propuesta del márquetin digital, la cual conllevará al cumplimiento de los objetivos operacionales y financieros de la organización.

5. 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. Implementar periódicamente estrategias de márquetin digital que contribuyan a la consecución y fidelización de clientes, así como al incremento del volumen de ventas de la organización.

5. 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.