

GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO

INFORME FINAL DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

ORIGEN

RUTH DITTA MELO

REGIONAL GUAJIRA

CENTRO AGRO EMPRESARIAL Y ACUICOLA

RIOHACHA

OCTUBRE 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 partícipes 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 de (Colocar Según áreas analizadas) y encontramos entre otras oportunidades de Mejora, las siguientes:

- **Oportunidad de Mejora 1**

Estratégica y Comercial :Elaborar un presupuesto para actividades de mercadeo y comercialización, Diseñar herramientas medir la efectividad de las estrategias comerciales, Diseñar plan de fidelización para clientes, Elaborar un presupuesto anual de ingresos y egresos

- **Oportunidad de Mejora 2**

Financiera y Contable: Gestionar recursos para compra de equipos ,herramienta de trabajo y comercialización de productos

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: (Elegir de la lista según plan de acción formulado y describir los avances de forma detallada, argumentando con cifras, evidencias e indicadores el crecimiento. (Debe además mostrar coherencia con los registros de Impacto Económico)

- **Gestión estratégica y comercial:** Promover el crecimiento de la empresa a través de la definición/revisión del modelo de negocio y de la estrategia comercial.

Descripción de los avances: Elaborar un presupuesto para actividades de mercadeo y comercialización, Diseñar herramientas medir la efectividad de las estrategias comerciales, Diseñar plan de fidelización para clientes, Elaborar un presupuesto anual de ingresos y egresos

Se elaboro presupuesto para desarrollar actividades de mercadeo y comercialización con presupuesto de 5.300.000 Con esto se plantearon las siguientes acciones de tener informado a los antiguos y nuevos clientes por medio de Marketing digital.

Resultado :presupuesto de mercadeo -estrategias de mercadeo a través del marketing Digital

- **Gestión financiera y contable:** Lograr llevar a la empresa a estándares de organización contable y financiera
- Se logra participar en convocatoria #Mipymesetransform Contribuir al mejoramiento de la productividad en las empresas a partir de innovaciones de productos, procesos y/o servicios y adopción de tecnologías asociadas a transformación digital, a industrias creativas y/o industrias 4.0a
-
- Se formaliza plan de negocio en convocatoria 192 Riohacha, con el objetivo de gestionar recursos para compra de equipos ,herramienta de trabajo y comercialización de productos(los resultado de la gestión serán publicados en noviembre del 2021)
- OTROS ASPECTOS A FORTALECER (En caso de que se requiera):

2. CONCLUSIONES

Como se mencionaba anteriormente, los logros más significativos fueron identificados en las siguientes : gestion estratégica y comercial para fortalecer los mecanismo de promoción y comercialización

Gracias a la gestión de la administración de la empresa más su compromiso en el cumplimiento del plan de fortalecimiento acordado, se obtuvo una productividad final del proceso 3,6 ,reflejando un incremento del 22,86%, esto conlleva a la estandarización de las estrategias aplicadas para continuar estimulando el crecimiento y sostenibilidad de la empresa.

3. RECOMENDACIONES

Se recomienda a la mpresaria estandarizar las herramientas y las mejoras establecidas, y además evaluar continuamente los cambios exigidos por el entorno, trabajar otras áreas de gestión que permitan seguir estimulando el crecimiento de la empresa y estimular el crecimiento continuo de la productividad empresarial.

Nota: Incluir recomendación relacionada con el comparativo entre el resultado inicial y final de la medición de la productividad empresarial.

Instrucciones para el diligenciamiento del formato

NO IMPRIMIR

Generalidades

1. Este formato tiene como objetivo facilitar al gestor de los centros de Desarrollo Empresarial SENA SBDC la manera como debe estructurar la información de su gestión con los empresarios en la etapa de Fortalecimiento Empresarial
2. El uso de este documento está asociado al procedimiento estándar de asesoría y es diligenciado por los gestores cada vez que culmina el ciclo del servicio, posteriormente usando los modelos de comunicación establecidos en la caja de herramientas de Compromiso la envía por correo electrónico a los empresarios verificando el recibido por parte de los mismos
3. Es importante que el gestor tenga custodia y control de esta información, en medios oficiales establecidos por la entidad (equipos SENA, one drive, share point entre otros), y los relacione como parte sus entregables en cumplimiento de sus obligaciones contractuales
4. El gestor debe estar atento a las inquietudes o necesidades del empresario posteriores a la entrega del informe y dejar evidencia de esta atención en medios como actas, correos electrónicos u otros autorizados por la entidad.

2. Instrucciones para diligenciar las casillas o campos del formato (en este caso los títulos del informe)

Nombre de la casilla o campo a diligenciar	Instrucción	Tener en cuenta
Presentación	El Gestor realiza presentación de las etapas desarrolladas en la asesoría a partir de la situación identificada, según diagnóstico empresarial, plan de acción establecido y resultados obtenidos que incluyen recomendaciones dadas que se describen en los ítems siguientes.	Las herramientas y/o metodologías utilizadas durante el desarrollo de las asesorías, tiempos ejecutados y recursos utilizados.
1. RESUMEN DE LA GESTION REALIZADA	El Gestor detalla las acciones realizadas en las áreas intervenidas con sus	Indicadores, tendencias y/o cuadros comparativos que

	respectivos intervenidas con sus respectivos impactos comparativamente desde la situación inicialmente identificada.	permitan evidenciar los resultados e impactos obtenidos.
2. CONCLUSIONES	El gestor determina según su criterio profesional las recomendaciones que serían prioridad a tener en cuenta según los avances alcanzados en las diferentes áreas.)	Incluir conclusión relacionada con el comparativo entre el resultado inicial y final de la medición de la productividad empresarial.
3.RECOMENDACIONES	El gestor determina según su criterio profesional las recomendaciones que serían prioridad a tener en cuenta según los avances alcanzados en las diferentes áreas.)	Incluir recomendación relacionada con el comparativo entre el resultado inicial y final de la medición de la productividad empresarial.