GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO

INFORME FINAL DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

YURANY NIÑO ARAGÓN

REGIONAL TOLIMA

CENTRO AGROPECUARIO LA GRANJA CIUDAD

JUNIO DE 2022

CONTENIDO

1. 3

1.1 RESUMEN DE AVANCES EN LAS AREAS TRABAJADAS 4

2. 5

3. 7

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, el cual arroja un porcentaje del 58%, se lograron identificar unos hallazgos importantes en las áreas Administrativa, Mercadeo y Financiera y encontramos entre otras oportunidades de Mejora, las siguientes:

- Oportunidad de Mejora 2. Registro de las cuentas de la empresa, ingresos y egresos de la UP, profundización en costos.
- Oportunidad de Mejora 3. Elaboración de punto de equilibrio de la empresa y requerimientos de inversión.
- Oportunidad de Mejora 4. Construcción de la ficha técnica.
- Oportunidad de Mejora 5. Construcción modelo Canvas y producto mínimo viable validado en el mercado.
- Oportunidad de Mejora 6 Construcción estructura organizacional, perfil de cargos, funciones, misión y visión.
- Oportunidad de Mejora 7: Establecer estrategias de mercado

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 de la Productividad Administrativa y laboral** (Gestión de talento humano): Gestionar el talento humano mejorando procesos asociados a búsqueda de trabajadores, selección, capacitación, desarrollo y retención de personal.

- Se construye la estructura organizacional con sus cargos, funciones, misión y visión y se lleva el control de empleos generados bajo la modalidad de jornal. Los miembros de la UP reconocen y aplican los formatos de control entregados por el programa de fortalecimiento del programa SER.

✔ Registro de ventas.
✔ Registro de inventario.
✔ Registro de trabajo rural.
✔ Registro para flujo de caja.

Los cuales le permitirán tener sus procesos administrativos de forma ordenada, apoyo al manejo de información contable y a la toma de decisiones.

- **Gestión de la Productividad operacional:** Mejorar los procesos de producción de un producto o servicio. Esto significa reducir tiempos y costos.

- Se realizó la construcción de la base de datos de proveedores de la UP, e identificación de la competencia.

- Construcción de la ficha técnica del producto.

- **Gestión administrativa:** Se construye el modelo canvas de la empresa, la cual es una herramienta de gestión estratégica que permite conocer los aspectos clave del negocio y cómo se relacionan y compensan entre sí. Hace visible la infraestructura, la oferta, los clientes y la situación financiera de tu organización, con el fin de reconocer las deficiencias y analizar su rendimiento.

2. CONCLUSIONES

Una vez culminado el proceso de fortalecimiento empresarial realizado en el primer, comprendido en los meses: Febrero, Marzo, Abril y Mayo a la unidad productiva IQUEIMAS TOUR del municipio del Suarez - Tolima, se evidencio que la unidad productiva, debe trabajar en la realización de nuevas alianzas comerciales, en el diagnóstico del sector teniendo claro que se le puede ofrecer al cliente, en la gestión del aprovechamiento de los recursos físicos y naturales con los que cuenta el Municipio y sus alrededores, el manejo de las redes como páginas web y paginas sociales donde se pueda dar a conocer el servicio, las alianzas con diferentes entidades como cámaras de comercio, FONTUR, Ministerio de Turismo, Alcaldía Municipal y demás que promuevan proyectos para el fortalecimiento y crecimiento en esta línea turística.

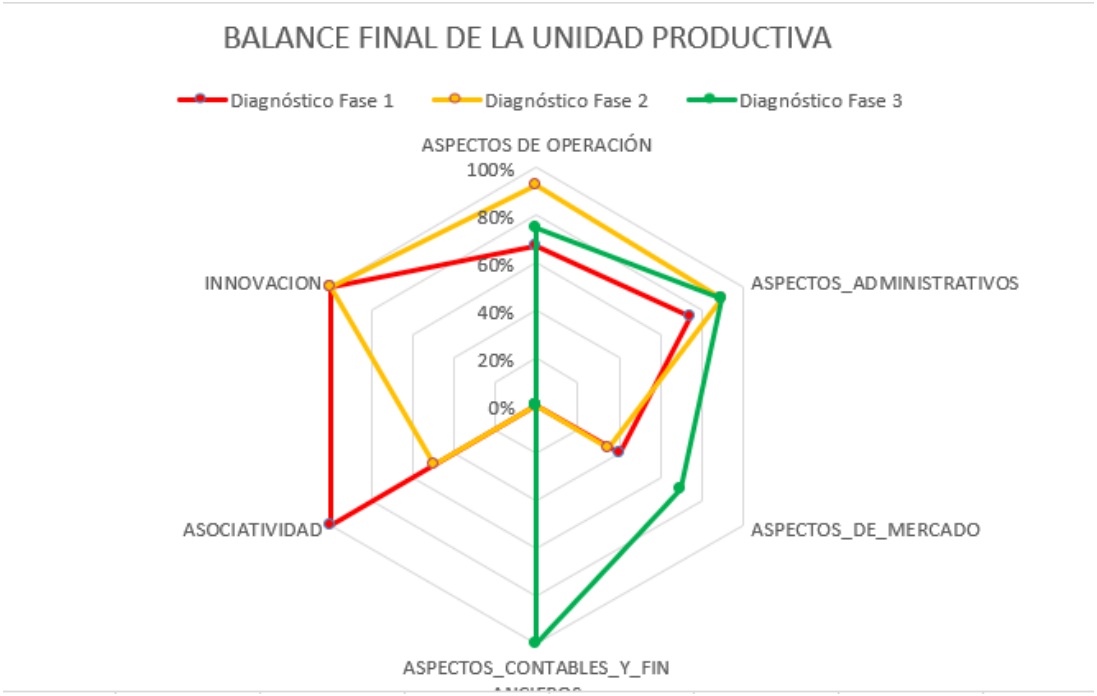
A continuación se muestra el resultado del Diagnostico final de fortalecimiento.

RESULTADOS DIAGNOSTICO		
HORAS DE ASESORIA	% DIAGNOSTICO INICIAL	% DIAGNOSTICO FINAL
40	58	71

Se inició con un diagnostico con 58% y posterior al proceso de fortalecimiento se entrega con un incremento porcentual del 13%, alcanzando el 71%, con una intensidad de 40 horas durante el ciclo de fortalecimiento a la unidad productiva.

La grafica muestra el avance de la unidad productiva durante las diferentes fases del programa y como se fortalecieron los aspectos evaluados del diagnostico. También sirve de herramienta para hacer recomendaciones a la unidad productiva de los aspectos a mejorar.

BALANCE FINAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA			
	Diagnóstico Fase 1	**Diagnóstico Fase 2**	**Diagnóstico Fase 3**
ASPECTOS DE OPERACIÓN	68%	93%	75%
ASPECTOS_ADMINISTRATIVOS	75%	90%	90%
ASPECTOS_DE_MERCADO	40%	35%	70%
ASPECTOS_CONTABLES_Y_FINANCIEROS	0%	0%	100%
ASOCIATIVIDAD	100%	50%	0%
INNOVACION	100%	100%	0%
TOTAL GENERAL UNIDAD PRODUCTIVA	**54%**	**58%**	**71%**



Se dio el 100% de cumplimiento a las horas de asesoría programadas para el proceso de fortalecimiento empresarial. Para un total de 40 horas con asesoría presencia, virtual y telefónica, de acompañamiento y gestión.

3. RECOMENDACIONES

1. La unidad productiva debe incluir los elementos de información (redes sociales. Página web y publicidad general) para darse a conocer y llegar a más población en general, igualmente participar en ruedas de negocios, mercados campesinos.

2. Es importante hacer alianzas y fortalecer el proceso de trabajo como asociación ya que esto permite mejorar rentabilidad y poder de negociación.

3. Se espera que la unidad productiva participe en procesos de capacitación hacia las nuevas prácticas agropecuarias y mejorar la productividad.

4. Iniciar un proceso de sensibilización en aras de promover la vinculación de personal y formalización de empleo en la unidad productiva.