GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO

INFORME FINAL DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

PLAYA ISAASHI SAS

MOMBRE DEL GESTOR

RUTH DITTA MELO

REGIONAL GUAJIRA

CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA

RIOHACHA

NOVIEMBRE DE 2022

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

El presente "INFORME " corresponde a la empresa PLAYA ISAASHI SAS, a la cual se aplicó la herramienta de diagnóstico SEFO el pasado 1 de Mayo de 2022.

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

- **Oportunidad de mejora 1 Estratégica y Comercial**

Realizar gestiones para realizar alianzas estrategicas y Comercial en el sector turistico –

- **Mejorara las estrategias de Mercadeo**

Aplicar herramientas de medicion de sastisfacion de clientes

- **Oportunidad de mejora 2 Productividad Administrativa y laboral**

capacitar al taleno humano en las areas de atencion al cliente ,clima organizacional , mesa y bar

- **Oportunidad de mejora 3 Financiera y Contable**

  Gestionar recursos ante entidades financieras y convocatorias de fortalecimiento

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.
- 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
- Gestión de la Productividad operacional: Mejorar los procesos de producción de un producto o servicio. Esto significa reducir tiempos y costos.
- Gestión de calidad: Cumplir las mínimas normas de calidad que necesitan las empresas de acuerdo con su actividad
- Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto: Gestionar la innovación como herramienta para crecer / Sofisticar y desarrollar mejores productos.
- Gestión financiera y contable: Lograr llevar a la empresa a estándares de organización contable y financiera
- Gestión Logística: Lograr productos o servicios a tiempo sin sobrecostos y de la mejor calidad
- Gestión de la Transformación Digital: Gestionar en la empresa las herramientas digitales y tecnologías para aumentar la productividad
- Sostenibilidad: Gestionar la sostenibilidad del entorno con prácticas sostenibles en procesos y productos
- Gestión propiedad intelectual-Aplica para empresa EN: Implementar medidas necesarias para la protección y gestión de activos de propiedad intelectual, con el fin de obtener mejores resultados gracias a su titularidad.
- OTROS ASPECTOS A FORTALECER (En caso de que se requiera):

2. CONCLUSIONES

las area intervenidas identificadas mediante la aplicacion de la herramienta diagnostica SEFO con acciones de mejoramiento fueron GESTION ESTRATEGICA COMERCIAL ,PRODUCTIVIDAD ADMINISTRATIVA Y LABORAL Y -GESTION FINANCIERA Y CONTABLE , logrando iniciando el proceso con ventas promedio 24.481,824 y finalizando con ventas de $ 45.000.000 al cierre del acompañamiento, esto mediante alianzas estrategicas con agencias de viajes ,locales y nacionales , representando un incremento del 54% ventas en los 6 ultimos meses y un indice de productividad positivo de 24,15 con corte al mes de Noviembre , para la medicion de sastisfacion del servicio brindado se aplicaron encuestas de sastisfacion a clientes, en el are de productividad administrativa y laboral se diseño un plan de formacion logrando capacitar al taleno humano en las areas de atencion al cliente ,clima organizacional , mesa y bar, en el area de la gestion financiera y contable presento un avance significativo, la empresa cuenta con personal calificado para llevar su gestion contable al dia, manejo de facturacion electronica para cubrir los requerimientos de los clientes clientes y cumplir con la normatividad vigente colombiana, las actividades financieras se encuentran al día , para el fortalecimiento operativo y administrativo, se postula la empresa en las diferentes convocatorias , turismo emprende otorgandole recursos financieros por valor $8000000 , convocatoria Reactivate Gobernacion de la Guajira recursos por $30.000.000 pendiente de desambolso, y en convocatoria crecer fondo emprender , con las estrategias implementadas permitio aumentar el numero de clientes , la oferta de nuevos servicios y generar cadena valor y sostenibilidad para la empresa

3. RECOMENDACIONES

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

Continuar con la Aplicación de nuevas herramientas y estrategias para la medición y satisfacción del servicio, Medir la efectividad de las estrategias implementadas de manera constante, hacer gestiónes , acciónes y inversion de los recursos de manera activa para la sostenibilidad empresararial , enmarcados dentro del concepto económico, de responsabilidad y de beneficio para la comunidad .