GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO

INFORME FINAL DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

CRISTHIAN CAMILO DAZA BARRERO

REGIONAL TOLIMA

CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

IBAGUÉ

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 6

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 Estratégica y comercial, productividad administrativa y laboral, productividad operacional, Financiera y contable y encontramos entre otras oportunidades de Mejora, las siguientes:

- Oportunidad de Mejora 1: La empresa debe establecer estrategias de marketing para dar a conocer sus productos en el mercado local
- Oportunidad de Mejora 2: La empresa debe realizar seguimiento periodico a los productos de su competencia con miras a establecer su impacto en la sociedad con productos innovadores
- Oportunidad de Mejora 3: La empresa debe establecer un esquema organizacional para tener claro sus objetivos, manual de funciones y responsabilidades
- Oportunidad de Mejora 4: La empresa debe diseñar politicas de incentivos y recompensas por productividad y cumplimiento de metas
- Oportunidad de Mejora 5: La empresa debe enfocarse en obtener mano de obra calificada y la maquinaria necesaria para su proceso operativo y productivo

- Oportunidad de Mejora 6 Se necesita una politica eficiente y estricta en materia de SSST, seguridad industrial y de higiene; con el fin de garantizar las condiciones adecuadas para el buen desempeño de la labor del trabajador

- Oportunidad de mejora 7: Informes periodicos del estado financiero de la empresa, con el fin de saber como está actualmente la unidad de negocio en terminos financieros y con cuanto cuenta en materia monetaria para futuros acontecimientos

- Oportunidad de mejora 8: La ausencia de un presupuesto anual de costos, ingresos, egresos y de un flujo de caja que den la oportunidad de determinar el uso adecuado del dinero que ingresa y que sale 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: Estratégica y comercial, productividad administrativa y laboral, productividad operacional, Financiera y contable.

- Gestión estratégica y comercial: La empresa CHOCOLATE THEOCOA ha tenido resultados importantes con la estrategia que implementó su emprendedor Samuel Gonzalez al implementar la herramienta de promover sus productos en locales comerciales como tiendas de barrio y heladerias, siendo ademas invitado a las mismas por parte de sus respectivos dueños para que él pudiese promocionar difectamente sus productos a curiosos que se acercaban en su respectivo momento. Ademas, se ha encargado de convocar a amigos y conocidos a reuniones de esparcimiento (tertulias) contando como degustacion sus variados productos como galletas cubiertas con mermelada de cacao, snacks de maiz con trocitos de cacao, snacks de cacao con panela, chocolate amargo e inclusive añadiendo su componente innovador reflejado en la mermelada de maracuya. Todos estos productos ha logrado sacarlos adelante

valiendose ademas de estar investigando constantemente las ultimas novedades del mercado que rodea su actividad comercial

- Gestión de talento humano: En cuanto al area de talento humano, el emprendedor ha procurado trabajar a tiempo completo por su cuenta, aunque en estos momentos cuenta con la gran colaboracion de Laura Rivas quien es la persona encargada de hacer las visitas a nuevos clientes, desarrollo de nuevas ideas, creacion de contenidos para redes sociales, etc. Samuel tiene su lugar de operaciones en su propia residencia desde donde allí, junto con Laura, llevan a cabo reuniones frecuentes encaminadas a elaborar estrategias de marketing a aplicar en el desarrollo del negocio. Inclusive, el emprendedor manifestó necesitar de la colaboracion de otra persona que pueda colaborarle con las actividades de la empresa. Frente a esto, se ofrece al emprendedor contratar un pasante gracias a la APE del SENA
- Gestión de la Productividad operacional: Para el caso de la productividad operacional, el emprendedor ha hecho ciertos avances en cuanto a las adecuaciones del lugar de operaciones de su empresa. Tiene el area de lavado, primera parte del proceso en el patio de la casa en donde hace el empaque de los productos y el sellado. En cuanto al almacenamiento del producto lo hace en una de las habitaciones de la casa donde hace un constante lavado de las instalaciones con el fin de evitar la presencia de animales o insectos que puedan perjudicar la consistencia y calidad de sus productos. Aunque El emprendedor tiene pendiente implementar medidas concernientes a un sistema de seguridad y salud en el trabajo que le brinde garantias durante el proceso de produccion de sus productos, por parte del area de emprendimiento del SENA se orientó al emprendedor a que pudiese capacitarse frente a esos temas gracias a la plataforma SENA SOFIA PLUS.
- Gestión financiera y contable: El emprendedor maneja un esquema financiero en excel donde tiene digitada informacion relacionada con compras, gastos e ingresos de lo que va corrido de este año. Pero indica, y es consciente de ello, que está en la busqueda de conseguir a una persona experta en la materia que le pueda colaborar con ello. De parte de la unidad de emprendimiento del SENA, se le brindaron asesorias en cuanto a conocimientos basados en estados financieros como el balance general y el estado de resultados, para que mediante ellos pudiese usar los indicadores financieros como una herramienta eficiente que le permita tomar decisiones tanto a corto como a largo plazo que influyan en el desarrollo del negocio

2. CONCLUSIONES

1. **CHOCOLATE THEOCOA es una empresa netamente ibaguereña que inició sus operaciones en el año 2021 que se dedica a la comercialización de chocolate en diversas presentaciones: mermelada de cacao, snacks de maiz con trocitos de cacao, snacks de cacao con panela, chocolate amargo**

2. **La empresa logra fortalecer su área estratégica comercial al elaborar estrategias de mercadeo para dar a conocer sus productos en puntos estratégicos de la ciudad de Ibagué**

3. **THEOCOA conoce de la necesidad de contratar personal que se involucre en las actividades productivas de la empresa. Por ello es que el emprendedor decide solicitar los servicios de la APE del SENA para contratar un pasante o egresado de dicha entidad**

3. RECOMENDACIONES

4. **Es necesario contratar a un experto en el área financiera – contable que se encargue de poner en orden las finanzas de la empresa**

5. **La contratación de personal es indispensable en la empresa para que dicha unidad productiva se encuentre preparada para enfrentar un mercado que está en constante cambio y para lo cual exige que las empresas de dicho sector económico puedan satisfacer las necesidades de cada vez mas clientes.**

6. **Implementar un sistema de seguridad y salud en el trabajo conforme a las exigencias establecidas por parte del Ministerio de Salud y Protección social**

Nota: Se puede evidenciar que la empresa presentó un incremento considerable en su productividad desde Junio a Noviembre del presente año, gracias a la estrategia que implementó su emprendedor en el área de Mercadeo. Para ser mas precisos, pasó de un índice de productividad de 1.60 en Junio a un valor para Noviembre de 1.87 (Esto significa un incremento del 16.73%), tomando en cuenta que debido a la actual situación económica del pais reflejada en un valor monetario mas costoso de los insumos de producción. Se recomienda utilizar las ganancias obtenidas en la contratación de personal que se involucre en la actividad comercial de la empresa, además de invertir en maquinaria y equipos cuando la situación económica actual mejore.

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.