GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO

INFORME FINAL DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

CRISTHIAN CAMILO DAZA BARRERO

REGIONAL TOLIMA

CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

IBAGUE

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

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 Gestión estratégica y comercial, productividad administrativa y laboral, Innovación, desarrollo y sofisticación del producto, financiera y contable y Transformación digital y encontramos entre otras oportunidades de Mejora, las siguientes:

- Oportunidad de Mejora 1: Presentar proyecto a convocatoria línea crecer
- Oportunidad de Mejora 2: Procesos de selección de personal y su posterior capacitación y evaluación
- Oportunidad de Mejora 3: Capacitación de personal en NCL, formación complementaria y / o virtual
- Oportunidad de Mejora 4: Establecer indicadores financieros para la toma de decisiones
- Oportunidad de Mejora 5: Uso de mecanismos que tenga a su alcance para lograr adentrase cada vez más al mundo de la cuarta revolución industrial

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 talento humano, gestión de la productividad operacional y gestión financiera y contable:

- Gestión estratégica y comercial: La empresaria se postuló en el mes de Junio para acceder a los recursos de la línea crecer por 50.000.000, estos se desembolsaron en el mes de Julio, de los cuales fue beneficiada con $ 43.000.000 y son invertidos en la compra de insumos, además de contratación de una persona. La compra al por mayor le permite acceder a descuentos y envíos gratis.
- Gestión de talento humano: Gracias a los recursos de Línea crecer, la empresaria pudo contratar a Frey Leonardo Castillo Hernández como mecánico de la empresa. Se orienta a la empresaria además en que ella junto con sus trabajadores puedan capacitarse en herramientas que provee el SENA y que están a su alcance como lo es el uso de SENA SOFIA PLUS. Frente a esto, ella me indica se están capacitando en estos momentos sobre temas relacionados a la seguridad industrial y aspectos financieros - contables
- Gestión de la productividad operacional: La emprendedora ha podido hacer avances significativos en cuanto a las adecuaciones de la empresa. Tal es el caso de Dotación para los empleados en cuanto a vestimenta, guantes para la maquina remachadora, caretas. También se adquirió un botiquín que contiene lo esencial, también se han delimitado las zonas de trabajo como se puede evidenciar en las evidencias fotográficas de la herramienta SEFO, y se ha hecho compra de extintores que permitan salvaguardar la integridad física de los trabajadores de la empresa.

- Gestión financiera y contable: La correcta utilización de estados financieros y balances se ve reflejado en los resultados que estos arrojen y que además permitan tomar decisiones en pro de mejora para la empresa. Con la utilización

y aplicación de indicadores financieros el empresario lograra identificar la rentabilidad en diferentes aspectos financieros y contables.

2. CONCLUSIONES

- MULTIREPUESTOS Y MANTENIMIENTO DE VEHICULOS SAS es una empresa de la ciudad de Ibagué que inicio su actividad económica el año 2018, su actividad principal es la venta de partes, autopartes, lujos y accesorios de vehículos automotores.
- La empresa posee una base solida en sus estrategias de mercadeo las cuales se usarán para captar cada vez más clientes
- Conocer los indicadores financieros que permiten analizar la situación de la empresa y tomar decisiones para la mejora continua.

3. RECOMENDACIONES

- Es necesario que los empleados de la empresa se capaciten para desarrollar el potencial innovador reflejado en los productos y servicios que llegue a ofrecer dicha unidad productiva.
- El uso de herramientas digitales como estrategia para aumentar su base de clientes y así incursionar en el mundo tecnológico con el uso de herramientas sofisticadas enfocadas en fidelización de clientes, métodos de pago, etc.
- Analizar los costos de comercialización, para buscar la opción más rentable.

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	Las herramientas y/o metodologías utilizadas durante el desarrollo de las asesorías, tiempos ejecutados y recursos utilizados.

	que se describen en los ítems siguientes.	
1. RESUMEN DE LA GESTION REALIZADA	El Gestor detalla las acciones realizadas en las áreas intervenidas con sus respectivos intervenidas con sus respectivos impactos comparativamente desde la situación inicialmente identificada.	Indicadores, tendencias y/o cuadros comparativos que 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.