GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO

INFORME FINAL DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

PANADERIA Y REPOSTERIA LAS DELICIAS DE LA ABUELA

ALBANI CORONADO FELIZZOLA

REGIONAL GUAJIRA
CENTRO INDUSTRIAL Y DE ENERGIAS ALTERNATIVAS
RIOHACHA
DICIEMBRE 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 de (Colocar Según áreas analizadas) y encontramos entre otras oportunidades de Mejora, las siguientes:

- **Oportunidad de Mejora 1**

Implementar estrategias de mercadeo para promocionar los servicios que ofrece la empresa y asi incrementar sus ingresos.

- **Oportunidad de Mejora 2**

Información contable, financiera y tributaria organizada y al día.

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)

No.	Objetivo Estratégico	Actividades estratégicas	Área estratégica intervenida	Resultado
1	Plan de mercadeo	Implementar estrategias de mercadeo para promocionar los servicios del diseño e implementación del sistema de Seguridad en el trabajo	Gestion estratégica y comercial	Implementó estrategias de mercadeo para promocionar los servicios del diseño e implementación del sistema de Seguridad en el trabajo. Además, teniendo en cuenta la pandemia promociono el diseño e implementación de los protocolos de bioseguridad para las empresas. Contactó a clientes potenciales de los sectores de tiendas, restaurantes, operadores del ICBF y enetidades del estado.

2	Informacion financiera y contable al día y organizada.	Analizar la información contable. Revisar las obligaciones tributarias	Gestion financiera y contable.	Registra y controla los resultados operacionales de la organización por medio de las estadísticas numéricas obtenidas, que le permitirán tomar decisiones al respecto del cumplimiento de las metas previamente establecidas. Evaluar periódicamente las condiciones de liquidez, endeudamiento y rentabilidad de la empresa, por lo cual podrán evaluar y tomar decisiones en función del cumplimiento de los objetivos financieros establecidos

2. CONCLUSIONES

De acuerdo al proceso de fortalecimiento empresarial llevado a cabo en la empresa, se pueden obtener las siguientes conclusiones.

1. Plan de mercadeo implementado que le garantice satisfacer a sus clientes y contar con el número de clientes suficientes para tener sostenibilidad en su actividad comercial. También le ayudo a identificar a sus competidores y analizar cuáles son sus fortalezas y debilidades con respecto a la competencia.

2. La empresa tiene implementado un sistema contable y financiero que le permite llevar un control de sus transacciones comerciales y financieras, y así obtener mayor productividad y aprovechamiento de su patrimonio. Este comportamiento (información) le proporciona al empresario parámetros para tomar decisiones, de tal forma que es posible determinar en qué se está gastando más, o cuál es el flujo de efectivo (cuando dinero tenemos disponible), saber quiénes nos deben, cuánta utilidad está generando el negocio.

3. RECOMENDACIONES

1. Implementar un plan de mercadeo que le garantice satisfacer a sus clientes y contar con el número de clientes suficientes para tener sostenibilidad en su actividad comercial. También para que le ayude a identificar a sus competidores y analizar cuáles son sus fortalezas y debilidades con respecto a la competencia.
2. Continuar con un sistema contable y financiero organizado que le permite llevar un control de sus transacciones comerciales y financieras, y así obtener mayor productividad y aprovechamiento de su patrimonio. Este comportamiento (información) le proporciona al empresario parámetros para tomar decisiones, de tal forma que es posible determinar en qué se está gastando más, o cuál es el flujo de efectivo (cuando dinero tenemos disponible), saber quiénes nos deben, cuánta utilidad está generando el negocio.
3. Finalmente, se recomienda al empresario retomar los servicios de fortalecimiento empresarial para la siguiente vigencia, con el fin de trabajar otras áreas de gestión que permitan seguir estimulando el crecimiento de la empresa.