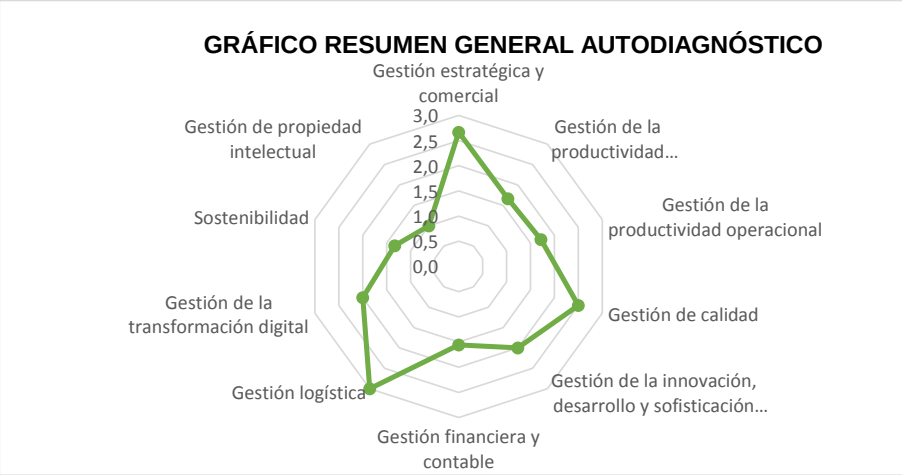
EMPRESA

Faraonica Boutique Erotica

INFORME DE AUTODIAGNÓSTICO

PRESENTACIÓN

La información aquí consignada corresponde a los resultados arrojados por la herramienta de diagnóstico. Este informe apoyará el plan de acción a realizar para mejorar la productividad, competitividad y rentabilidad de su empresa.



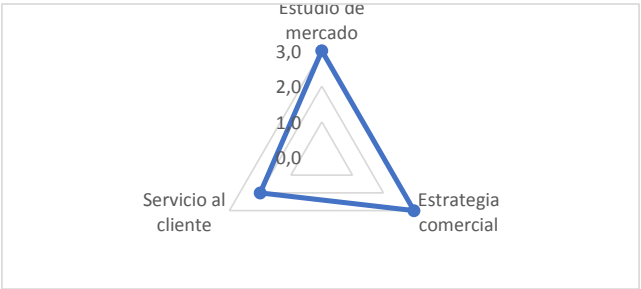
La empresa cuenta en las areas de Gestión logística y Gestión estratégica y comercial sus mejores recursos para potencializar su modelo de negocio, por lo cual se recomienda seguir implementando actividades para fortalecer estos componentes estratégicos

Es importante mejorar las áreas de Sostenibilidad y Gestión de propiedad intelectual , para lo cual se recomienda incluir estrategias de mejora dentro del plan de acción que se acordará con el profesional asignado

1. ÁREA GESTIÓN ESTRATÉGICA COMERCIAL

Esta área contempla las decisiones y acciones en la empresa para defender su participación en el mercado, llegar a nuevos segmentos de mercado, incluidos los esfuerzos para la internacionalización a través de la estrategia del marketing mix, la construcción de una marca y la vigilancia tecnológica. El diagnóstico en esta área permite identificar la participación de la empresa en el mercado, el tamaño del mercado y las restricciones para el crecimiento que tiene la empresa.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN ESTRATÉGICA Y COMERCIAL



La empresa se caracteriza por tener un amplio conocimiento del mercado en el cual desarrolla su actividad económica, conoce al protagonista de su modelo de negocio, lo cual le permite empatizar y ofrecer la mejor solución a las necesidades de sus clientes y consumidores. Tiene control sobre los movimientos de la competencia y las tendencias locales y nacionales, que le permiten anticiparse en el mercado.
Se resalta que, la empresa lleva a cabo estrategias de mercadeo y ventas planificadas a partir del estudio de mercado, lo cual, le permiten orientar todas sus acciones de forma funcional y eficiente para lograr los mejores resultados en posicionamiento de la empresa, aumento de las ventas, fidelización de clientes y demás objetivos propuestos.

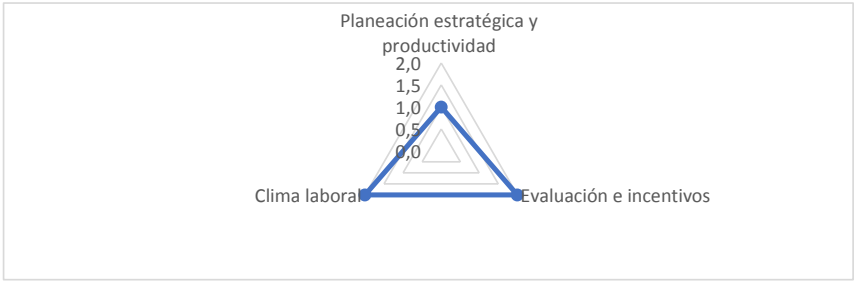
Así como, el negocio aplica estrategias de mercadeo y ventas de manera suficiente, también realiza algunos esfuerzos por cumplir su promesa de valor a nivel logístico, buscando la satisfacción de sus clientes con entregas oportunas; de igual forma, trata de implementar acciones de fidelización, co-creación o innovación que le permitan ganar espacio en el mercado, diversificar constantemente su portafolio de bienes y servicios, y lograr mejores resultados en la gestión comercial.

2. ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD ADMINISTRATIVA Y LABORAL

El énfasis de la productividad laboral está dado en el talento humano, el nivel de apropiación que tiene la empresa en sus procesos de gestión, el conocimiento de la normatividad aplicable y las políticas que implementan en la empresa para movilizar a sus trabajadores hacia el logro de los objetivos estratégicos. Este componente del diagnóstico permite identificar las habilidades, competencias y motivación que tienen los trabajadores para alcanzar los objetivos que se propone la empresa.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD ADMINISTRATIVA Y LABORAL (GESTIÓN DE

TALENTO HUMANO)



Es importante resaltar que, la empresa no utiliza la gran parte de las herramientas de planeación estratégica, lo cual no le permite tener una organización y visión clara del funcionamiento del negocio y del camino hacia donde quieren dirigir todas sus acciones para cumplir los objetivos de productividad, clima laboral, y demás estrategias e indicadores de gestión.

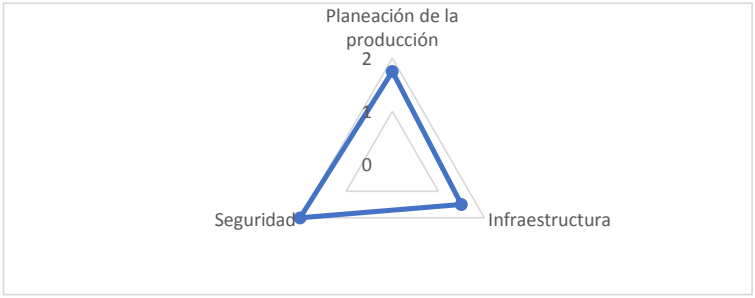
Al no ejecutarse eficientemente acciones y herramientas de planeación estrategica, la empresa se ve limitada tambien en la generación de un sistema completo de evaluación de desempeño y plan de incentivos, lo cual le ayudaria a mantener altos niveles de productividad laboral, menos índice de rotación de empleados, y mejores resultados comerciales. Además se podriá aprovechar la estrategia de los programas de inducción y capacitación permanente a los colaboradores, para mejorar los niveles de cualificación laboral, generar mejores resultados técnicos en la operación del negocio e incentivar la innovación, la creatividad y la capacidad de mejorar continuamente los procesos internos.

Junto con los esfuerzos para mejorar su sistema de evaluación de desempeño y plan de incentivos, la empresa tambien realiza algunos esfuerzos para medir el clima laboral y poder detectar distintas fuentes de conflicto que podrían generar actitudes negativas en la organización que mermen la motivación del equipo y su productividad. Estas mediciones sumados a la excelente comunicación entre todos los niveles de la empresa mejoran el rendimiento y la productividad individual, reteniendo talentos, generando motivación, disminuyendo los porcentajes de ausentismo y potenciando el compromiso interno para con el negocio.

3. ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD OPERACIONAL

La productividad operacional está enfocada en los procesos y procedimientos, los equipos, la infraestructura con la que cuenta la empresa, la forma en la cual se planea la producción para la optimización de los recursos y las condiciones en las que los trabadores realizan su labor. Este componente permite medir la capacidad productiva y las restricciones que posee la empresa, así como la gestión operacional para responder los requerimientos del mercado.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD OPERACIONAL



La empresa desconoce el comportamiento del mercado y por lo tanto sus esfuerzos de estandarización, control y seguimiento son ineficientes para asegurar la competitividad de la misma

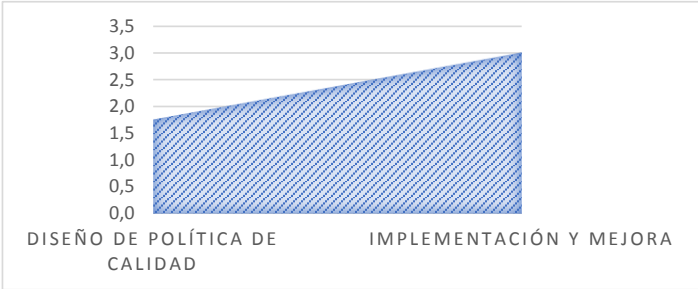
De igual manera, la empresa opera con escasez de recursos, muy por debajo de los niveles de satisfacción de su mercado, lo que ocasiona que los esfuerzos se centren permanentemente en solucionar deficiencias continuas, desorientando a las decisiones estratégicas que deberían marcar su rumbo

A esto se le suma, que a pesar de que la empresa pueda tener identificados los posibles riesgos y peligros del proceso, estos carecen de sentido al no responder a lineamientos estratégicos específicos

4. ÁREA GESTIÓN DE LA CALIDAD

Contempla el diseño y la implementación de procesos y procedimientos, así como ejecución del plan de mejoramiento continuo, orientados a la estandarización de la producción. Este componente permite medir los esfuerzos que realizan en la empresa para lograr la satisfacción de los clientes, a través de la producción de bienes y servicios uniformes y que satisfagan sus requerimientos.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA CALIDAD



La empresa carece de estandarizaciones y documentaciones de los procesos, lo que la convierte en un sistema vulnerable a los cambios del mercado y condiciones productivas, ya que sus decisiones gerenciales están siendo tomadas sin mandos de control y parámetros claros que sirvan de base de decisión.

A esto se le suma, que a pesar de que la empresa pueda tener identificados los posibles riesgos y peligros del proceso, estos carecen de sentido al no responder a lineamientos estratégicos específicos

5. GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN / DESARROLLO Y SOFISTICACIÓN DE PRODUCTO

Permite comprender aspectos como la formación pertinente a los trabajadores, la investigación de mercados y soluciones a sus problemas, a través de la elaboración de nuevos productos y servicios. Aquí se miden las acciones de la empresa para construir nuevas soluciones a problemas actuales y futuros de los clientes.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN / DESARROLLO Y SOFISTICACIÓN DE PRODUCTO



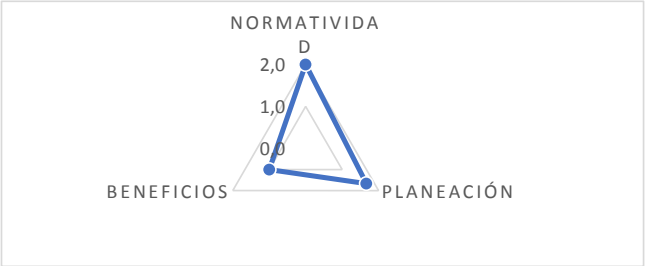
Identificar las necesidades de formación de los trabajadores que permitan impulsar la innovación no es prioritario para la empresa, por tanto, no se destina un presupuesto para tal fin, ni se realizan gestiones en ese sentido.

No cuentan con un procedimiento formal para monitorean el comportamiento del mercado; pero realizan esfuerzos empíricos para elaborar nuevos productos y/o servicios y posicionarlos en el mercado objetivo, siendo su método de aprendizaje la prueba y el error.

6. GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE

Se identifica el nivel de conocimiento y aplicación que tiene la empresa sobre la normatividad asociada al marco financiero, tributario y contable, así como la planeación de las finanzas a través del registro oportuno de sus operaciones para la toma de decisiones gerenciales, que aseguren la sostenibilidad y el crecimiento de la empresa en el mercado. Aquí se mide el nivel de gestión que realizan en la empresa sobre las finanzas, para asegurar el funcionamiento de la operación y la administración.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE



La empresa conoce el marco normativo que regula su actividad comercial y se adapta parcialmente al mismo. Gestiona empíricamente los riesgos legales inherentes a su gestión financiera y contable, pero no realiza monitoreo de los cambios en el marco legal que pueden afectar su operación.

A pesar de conocer el marco legal que rige su operación, no realizan monitoreo de los cambios en la normatividad asociada a su actividad; tampoco tienen una estratégia financiera definida, no cuentan con un presupuesto, ni politicas de créditos y no construyen informes sobre los resultados de la gestión en la empresa.

Por todo lo anterior y a que no poseen la cultura de medir indicadores de rentabilidad y sostenibilidad, es probable que en los últimos años de operación no hayan generado la rentabilidad financiera suficiente para cubrir los gastos de la empresa en el corto plazo, ni hayan podido realizar la distribución de utilidades a sus propietarios.

7. GESTIÓN LOGÍSTICA

Aborda la infraestructura de la empresa que soporta la cadena de suministro, la eficiencia de los procesos y el sistema para la evaluación del desempeño de los proveedores. Aquí se mide el nivel de eficiencia en costos y tiempos de la cadena de suministro de la empresa, lo cual incide en la competitividad operacional.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN LOGÍSTICA



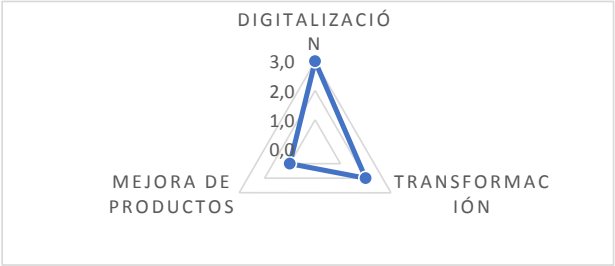
La empresa planea actividades para garantizar la seguridad del proceso logístico a través de un sistema de administración de inventario el cual gestiona y han definido un responsable para la gestión de compras, transporte y distribución de insumos y productos o servicios, lo cual contribuye positivamente en los costos y tiempo de entrega.

Poseen la infraestructura adecuada y suficiente para optimizar sus procesos logísticos; además tienen definido y gestionan un proceso para la selección, la evaluación y el desarrollo de los proveedores en la empresa, el cual les permite se eficientes en los tiempos de entrega, los costos y la calidad de los productos y/o servicios.

8. GESTIÓN DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Es el nivel de apropiación de las herramientas digitales y tecnológicas para el desarrollo de actividades operativas, misionales y estratégicas de la empresa, lo cual permite contar con información oportuna para la toma de decisiones para el mejoramiento continuo, a partir del monitoreo de las tendencias del mercado y el grado de satisfacción de los clientes. Aquí se puede identificar el nivel de conocimiento y apropiación que tiene la empresa sobre las tecnologías de la información y las comunicaciones, para mejorar sus productos y/o servicios.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL



La empresa hace uso constante de las herramientas digitales y tecnológicas tanto en la operación técnica, administrativa y en el desarrollo de actividades de mercadeo y ventas, lo cual le permite aprovechar las oportunidades de los entornos digitales para expandir su modelo de negocio, alcanzar nichos de mercado fuera de su entorno local, retroalimentación inmediata sobre la satisfacción con el producto o servicio por parte de sus clientes y consumidores; por ello la empresa puede responder rápidamente a sus inquietudes y solicitudes recibidas aumentando el nivel de satisfacción de sus

clientes.

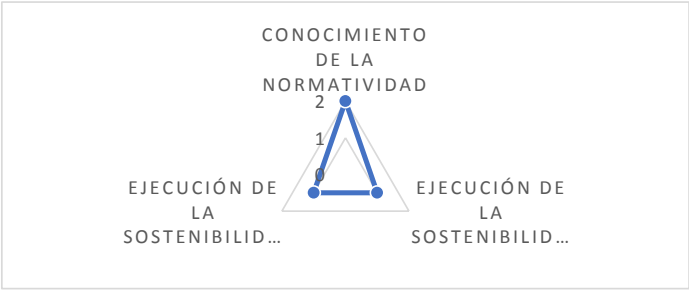
La empresa conoce de transformación digital, pero solo hace uso de algunas herramientas de almacenamiento y captura de información digitales que se pueden lograr a través de sus canales online; aumentar sus esfuerzos en esta área le generaría la oportunidad de contar con bases de datos organizadas, de fácil acceso, tabulación y análisis para la toma de decisiones, para la aplicación de nuevas estrategias o el refuerzo de las ya existentes a nivel de mercadeo, ventas o administración, e incluso, le podría ayudar a tomar la decisión sobre la necesidad de redefinir su modelo de negocio hacia una mayor participación del mercado digital.

Las herramientas digitales y tecnológicas tiene importancia media en la empresa; y no tiene interes en lograr la mejora continua de sus procesos y productos y por ello no han realizado búsqueda de apoyo de instituciones públicas el SENA o empresas privadas privados para incorporarse a la era digital de una forma más eficiente.

9. SOSTENIBILIDAD

Se aborda el nivel de conocimiento y aplicación de la normatividad ambiental, tanto en el diseño de los productos o servicios como en la ejecución de los procesos, buscando el mínimo impacto negativo al ambiente. Lo anterior permite identificar el nivel de riesgo que tiene la empresa asociado al nivel de cumplimiento sobre la normatividad ambiental y el riesgo reputacional, asociados al nivel de compromiso de la empresa con la producción sostenible.

DIAGNÓSTICO AREA SOSTENIBILIDAD



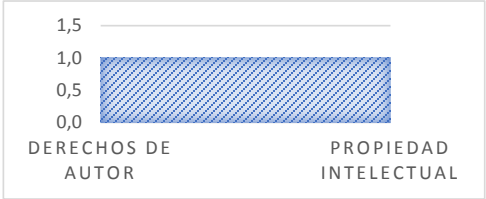
En la empresa conocen algunas de las normas y regulaciones, que las leyes han establecido con respecto a las políticas medioambientales y de sostenibilidad del sector en el cual se desempeñan, y han comenzado a establecer procedimientos que atienden el cumplimiento de dichos requerimientos.

Conocen parcilamente la normatividad ambiental; pero no han tomado medidas pertinentes para asegurar el aprovechamiento eficiente de los recursos generando el mínimo de impacto en el ambiente, el diseño de sus productos y/o servicios, lo cual ocasiona procesos poco eficientes.

10. ÁREA GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

Aborda el conocimiento que tienen en la empresa sobre derechos de autor, sobre propiedad intelectual y sobre todo la forma en la que gestionan esos conocimientos en beneficio de la empresa, para la protección de sus invenciones y derechos derivados de esas invenciones, incluido los beneficios tributarios. Esto permite medir el nivel de conocimiento y gestión en la empresa para utilizar los mecanismos legales para proteger sus creaciones en invenciones.

DIAGNÓSTICO AREA GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL



Desconocen los procedimientos para la protección de las creaciones que realizan las empresas a través de los derechos de autor y derechos conexos; también, desconocen los beneficios e incentivos que otorga el Gobierno a empresas que hacen parte de las industrias culturales y creativas o de economía naranja.

En la empresa no aprovechan los beneficios tributarios que otorga el gobierno asociados a las creaciones e innovaciones de su empresa.

11. INDICADORES DE GESTIÓN

Esta información es el punto de partida del plan de acción, y permite definir la base del escalonamiento que tu empresa logrará a partir del trabajo conjunto entre su equipo de trabajo y el equipo de profesionales de los Centros de Desarrollo Empresarial del SENA. Esta información se utilizará única y exclusivamente para este proceso de acompañamiento.

INDICADORES DE GESTIÓN

Unidades mensuales vendidas producto estrella	12
Precio producto estrella o más vendido	$ 34.900
Costo directo del producto o servicio estrella o más vendido por su empresa	$ 19.173
Costo indirecto del producto o servicio estrella o más vendido por su empresa	$ 2.000
Gastos fijos mensuales	$ 66.000
La empresa exporta	NO
Participación de las exportaciones en las ventas totales	$ 0
Su empresa se encuentra enmarcada en en el sector de industrias creativas y culturales?	NO
Indice de productividad empresarial	1,805 Positivo