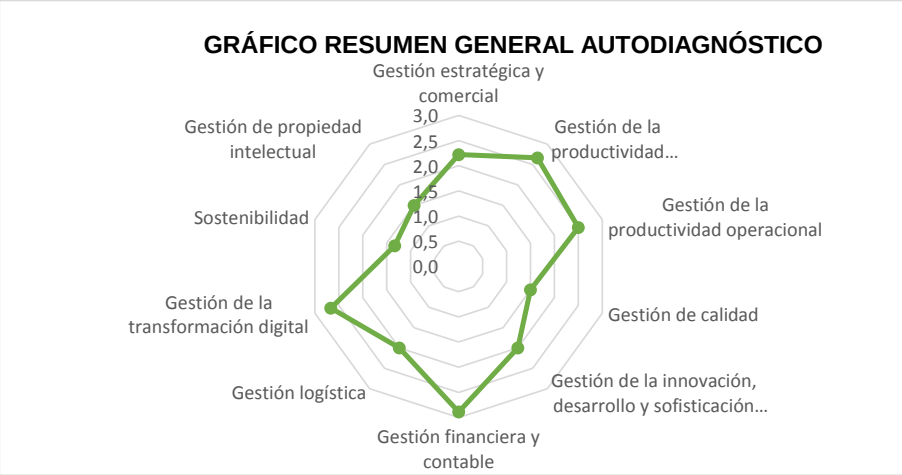
EMPRESA

Tecnobot Academia

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.



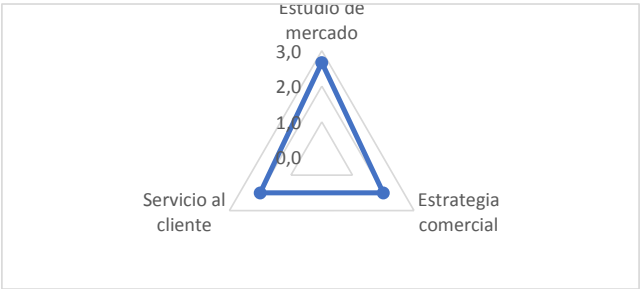
La empresa cuenta en las areas de Gestión financiera y contable y Gestión de la transformación digital sus mejores recursos para potencializar su modelo de negocio, por lo cual se recomienda seguir implementando actividades para fortalecer estos componentes estratégicos

Es importante mejorar las áreas de Gestión de calidad y Sostenibilidad, 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 aplica algún tipo de herramientas de estudios de mercado que incluye análisis de tendencias y análisis de la competencia, no obstante, aun es necesario profundizar en este tipo de investigaciones que le permita tener mas información para la toma de decisiones estratégicas del negocio.
Se resalta que, la empresa lleva a cabo algunas estrategias de mercadeo y ventas planificadas, que incluyen métricas y responsables, logradas a partir de los resultados de los análisis de mercado que realiza esporádicamente, lo cual, le permite conocer el sector en el que desarrolla su actividad y alcanzar algunos objetivos de posicionamiento de la marca, aumento de las ventas y fidelización de clientes.

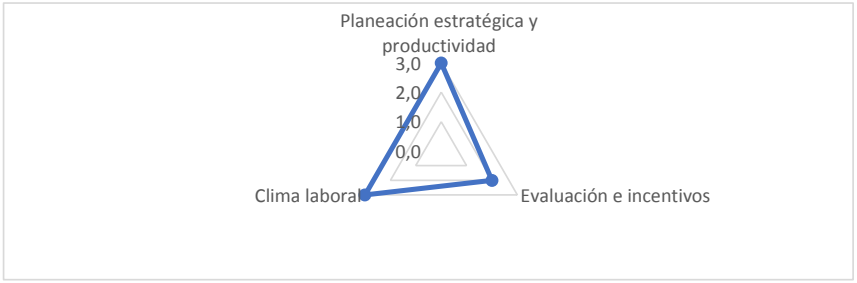
En su gestión de servicio al cliente el negocio realiza algunos esfuerzos por cumplir su promesa de valor a nivel logístico, buscando la satisfacción de sus clientes con entregas oportunas; de igual forma, trata de implementar acciones de fidelización, co-creación o innovación que le permitan ganar espacio 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 hace uso de las herramientas de planeación estratégica que le permiten tener una organización y visión clara del funcionamiento operativo 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.

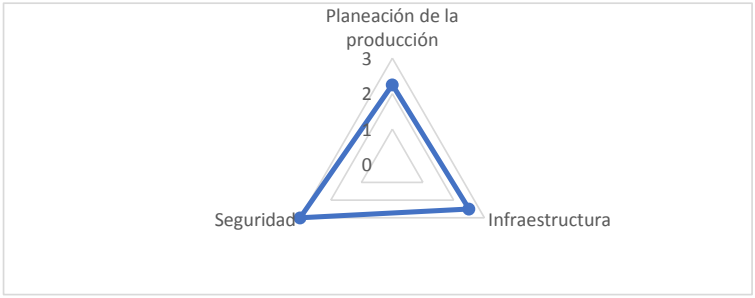
A pesar de aplicar eficientemente las acciones y herramientas de planeación estrategica, la empresa aún se encuentra en proceso de mejorar su sistema de evaluación de desempeño y plan de incentivos, lo cual le ayudará a mantener altos niveles de productividad laboral, menos índice de rotación de empleados y mejores resultados comerciales. Además, se podrá 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 realiza mediciones constantes del clima laboral que le permite 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 puede poseer algún conocimiento del comportamiento del mercado; sin embargo, esto no se encuentra completamente alineado con los planes de producción; lo que desdibuja la estandarización de los procesos y por ende se dificulta el seguimiento y control de los mismos

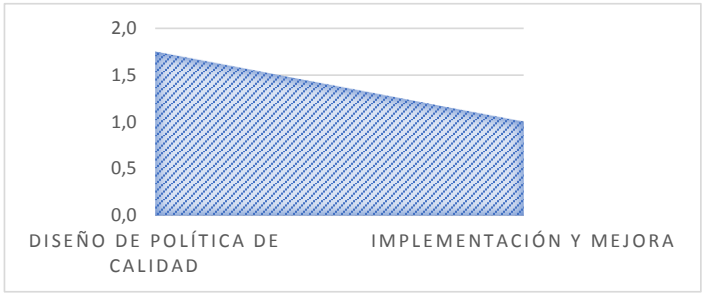
Además, aunque la empresa posee algunos elementos de infraestructura que permiten su actual operatividad; es posible, que puedan existir riesgos si se ven enfrentados a reaccionar ante posibles variaciones del mercado que ocasionen un desequilibrio entre la capacidad instalada y la capacidad utilizada

Además, aunque la empresa cuenta con parámetros de seguridad operacional establecidos, es necesario que estos sean ajustados a las reales necesidades que nacen del análisis de las mediciones y parametrizaciones en la revisión de la planeación de la producción

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.

Además, aunque la empresa cuenta con parámetros de seguridad operacional establecidos, es necesario que estos sean

Además, aunque la empresa cuenta con parámetros de seguridad operacional establecidos, es necesario que estos sean ajustados a las reales necesidades que nacen del análisis de las mediciones y parametrizaciones en la revisión de la planeación de la producción

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



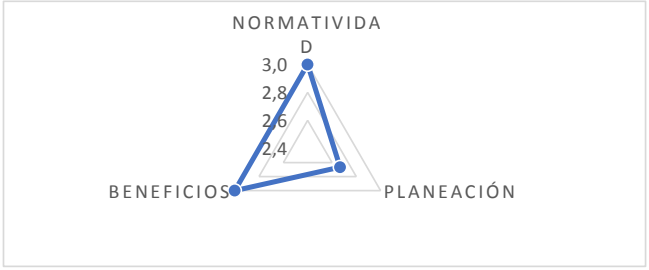
Identificar las necesidades de formación de los trabajadores que permitan impulsar la innovación no es prioritario para la empresa, por tanto, no se destina un presupuesto para tal fin, ni se realizan gestiones en ese sentido.

Porque monitorean el comportamiento del mercado, las tendencias y preferencias de los clientes; les es fácil Implementar metodologías y procedimientos formales para identificar la viabilidad de nuevos productos y/o servicios, a través del desarrollo de prototipos los cuales son validados en el mercado, lo cual les permite posicionarse en el mercado.

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 lleva su contabilidad y paga sus impuestos, conoce el marco normativo que regula su actividad comercial y se adapta al mismo. Gestiona adecuadamente los riesgos legales inherentes a su gestión financiera y contable, participa en talleres de socialización de las reformas a las normas y realiza monitoreo de dichos cambios.

Además, llevan a cabo algunos elementos que hacen parte de una estratégia financiera definida como puede ser la realización de presupuestos, políticas de créditos, políticas de pagos a proveedores, entre otras; sin embargo, éstos no se encuentran documentados, ni se les hace seguimiento periodico a su cumplimiento.

Sin embargo, a pesar de que la estratégia financiera no esta documentada; es posible que hayan generado rentabilidad en los últimos años de operación, pudiendo contar con suficiente efectivo para financiar sus operaciones de corto plazo, lo que les permitiría pagar oportunamente sus obligaciones y redistribuir dividendos.

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



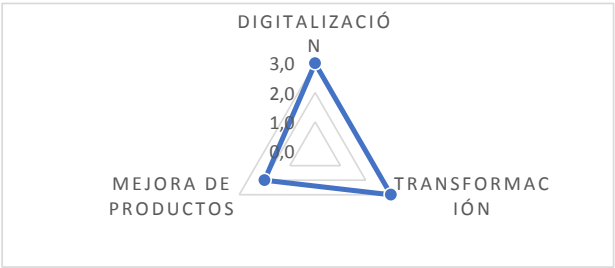
La empresa realiza actividades para garantizar la seguridad del proceso logístico sin embargo no lo hace en marco de un sistema de planeación; en la empresa gestionan inventarios de forma empírica y han definido un responsable para la gestión de compras, transporte y distribución de insumos y productos o servicios.

Poseen la infraestructura, pero no es adecuada, ni suficiente para optimizar sus procesos logísticos; aunque tienen definido un proceso para la selección, la evaluación y el desarrollo de proveedores, lo aplican parcialmente, por ello los tiempos de entrega, los costos y la calidad de los productos y/o servicios tienen una eficiencia media.

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.

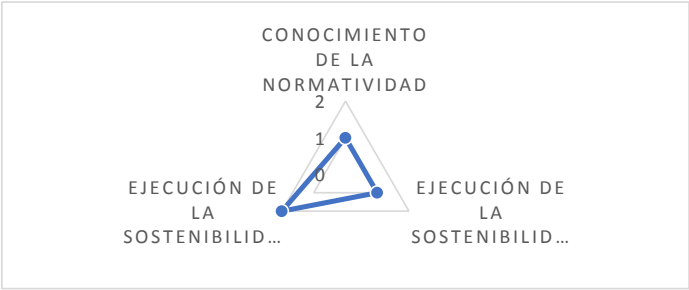
Hacen uso de las herramientas de almacenamiento y captura de información digitales a través de sus canales online, lo cual le genera la oportunidad de contar con bases de datos organizadas, de fácil acceso, tabulación y análisis para la toma de decisiones, la aplicación de nuevas estrategias o el refuerzo de las ya existentes a nivel de mercadeo, ventas o administración, incluso, la empresa considera redefinir su modelo de negocio hacia una mayor participación del mercado digital

Tambien hacen uso de herramientas digitales para tener información oportuna en la toma de decisiones y redefinir modelo de negocio acorde a las necesidades del mercado; han iniciado el proceso de búsqueda de apoyo institucional en los laboratorios del SENA o a través de asesores privados, para lograr la mejora continua de sus procesos y productos y con ello, 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



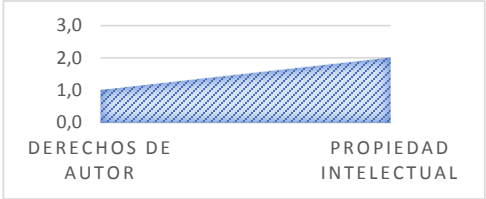
En la empresa carecen de conocimiento de las normas y regulaciones que las leyes han establecido con respecto a las políticas medioambientales y de sostenibilidad del sector en el cual se desempeñan y por ende, no han aplicado acciones para asegurar el cumplimiento de dichos requerimientos.

Desconocen la normatividad ambiental, y no han tomado medidas pertinentes para asegurar el aprovechamiento eficiente de los recursos generando el mínimo de impacto en el ambiente, tanto en el diseño como en la fabricación 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 tienen algunos conocimientos sobre los beneficios tributarios que otorga el gobierno a las creaciones e innovación de su empresa, pero no los han aprovechado.

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	35
Precio producto estrella o más vendido	$ 210.000
Costo directo del producto o servicio estrella o más vendido por su empresa	$ 120.000
Costo indirecto del producto o servicio estrella o más vendido por su empresa	$ 30.000
Gastos fijos mensuales	$ 4.500.000
La empresa exporta	SI
Participación de las exportaciones en las ventas totales	$ 2
Su empresa se encuentra enmarcada en en el sector de industrias creativas y culturales?	NO
Indice de productividad empresarial	1,738 Positivo