.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 20/02/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 20/02/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:

20/02/2023 Realizar un plan de mercadeo acorde al mercado objetivo

Avance:

20/02/2023 Se explico la forma de realizar un plan de mercadeo, se mostro varios ejemplos

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 14/03/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 14/03/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:

14/03/2023 Explicación de las obligaciones laborales de la empresa

Avance:

14/03/2023 Verificación de compromisos
Con base en la asesoría realizada el día 20 de febrero del año 2023 se procedió a verificar los compromisos frente a la aplicación de las estrategias comerciales, por lo cual la empresa avanzo en lo siguiente:
Se avanzó en el plan de mercadeo en los siguientes aspectos:

- Paso 1. Objetivo del plan de mercadeo
- Paso 1. Duración del plan de mercadeo
- Paso 3. Definir el perfil del cliente
- Paso 4. Evaluar su competencia
- Paso 5. Describir el producto o servicio

Así mismo, procedió a elaborar material publicitario como el brochure de la empresa y tarjeta de presentación.
El empresario manifiesta que en el transcurso de las asesorías dará cumplimiento al 100% de los compromisos.

Asesoría en el área administrativa y laboral

Explicación de las obligaciones laborales de la empresa
Se explica al emprendedor que deberá cumplir con la siguiente normatividad laboral, para dar cumplimiento al sistema de seguridad y salud en el trabajo se inscribirá al emprendedor al curso orientado por la instructora del Centro de Comercio y Servicios del SENA Regional Tolima.

Formalización de contratos
Se explica al empresario la importancia de contar con toda la documentación laboral de los empleos. Se suministra contratos por obra, contrato a término indefinido y se realiza un modelo de Excel para calcular la nómina de acuerdo al nuevo salario mínimo. El empresario suministra la planilla paga de empleos del mes de marzo del 2023. Allí se registran 21 empleos con el numero de planilla 9448001436.

Se trabajo el reglamento interno de trabajo y el manual de seguridad y salud en el trabajo

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: 07/07/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 07/07/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:
07/07/2023 Reforzar la asesoría del mes de junio fren a fichas técnicas y flujogramas.
07/06/2023 Contar con fichas técnicas, procesos y flujogramas

Avance:
07/07/2023 Se amplía la información de la asesoría anterior, por lo cual se explican los pasos para realizar las fichas técnicas y flujo de procesos de la empresa:

1. Análisis de Necesidades:

Comienza por entender las necesidades y objetivos de la empresa Salim Ingeniería de Construcción. ¿Qué tipo de proyectos realizan? ¿Qué procesos son esenciales para su operación? Esta comprensión inicial ayudará a determinar qué procesos y fichas técnicas son prioritarios.

2. Identificación de Procesos Clave:

Identifica los procesos clave involucrados en la ingeniería de construcción, como la planificación de proyectos, la gestión de recursos, la supervisión de obras, el control de calidad, la seguridad laboral, entre otros.

3. Mapeo de Procesos:

Para cada proceso identificado, realiza un mapeo detallado. Documenta las etapas, los responsables, las entradas y salidas de información, los puntos de decisión y las interacciones entre los procesos.

4. Diseño de Procesos Mejorados:

Evalúa los procesos mapeados y busca oportunidades de mejora. Identifica posibles redundancias, cuellos de botella o pasos innecesarios. Diseña procesos más eficientes y efectivos.

5. Establecimiento de Flujos de Trabajo:

Una vez que los procesos están diseñados, establece flujos de trabajo claros y definidos para cada etapa. Define quién es responsable de qué tarea, cómo se comunica la información y cómo se gestiona el flujo de trabajo de manera general.

6. Creación de Fichas Técnicas:

Las fichas técnicas son documentos que proporcionan información detallada sobre materiales, métodos y especificaciones técnicas en los proyectos de construcción. Crea fichas técnicas para los materiales y procesos clave utilizados en los proyectos, como tipos de hormigón, sistemas eléctricos, etc.

7. Contenido de las Fichas Técnicas:

Cada ficha técnica debe incluir información precisa y completa. Esto podría abarcar detalles técnicos, instrucciones de instalación, propiedades de los materiales, requisitos de seguridad y normativas aplicables.

8. Estandarización y Consistencia:

Asegúrate de que los procesos y las fichas técnicas estén estandarizados en toda la organización. La consistencia en la forma en que se realizan las tareas y se documenta la información es esencial para la calidad y la eficiencia.

9. Capacitación y Comunicación:

Capacita a tu equipo sobre los nuevos procesos y la forma de utilizar las fichas técnicas. La comunicación efectiva es clave para garantizar que todos comprendan cómo aplicar los cambios.

10. Implementación y Seguimiento:

Lanza los nuevos procesos y las fichas técnicas en la operación. Monitorea de cerca su implementación y realiza ajustes si es necesario. Recopila comentarios de los empleados para

realizar mejoras continuas.

11. Evaluación de Resultados:

Una vez que los nuevos procesos y las fichas técnicas estén en uso, evalúa su impacto. ¿Se han mejorado la eficiencia y la calidad? ¿Se han reducido los errores y retrabajos?

12. Actualización Continua:

La ingeniería de construcción es una industria en constante evolución. Asegúrate de revisar y actualizar regularmente los procesos y las fichas técnicas para mantenerse al día con las mejores prácticas y las nuevas tecnologías.

Recuerda que la implementación exitosa de procesos y fichas técnicas requiere compromiso y colaboración de todo el equipo. Mantén una mentalidad abierta para ajustar y mejorar tus enfoques a medida que adquieras experiencia y recopiles retroalimentación.

07/06/2023 Desarrollo de la asesoría: Fichas técnicas:
Se explicó la importancia de crear fichas técnicas para cada uno de los servicios de construcción que ofrece SALIM INGENIERIA. Estas fichas deben incluir información detallada sobre los materiales, herramientas, equipos y pasos necesarios para realizar cada servicio. Además, se sugirió incluir indicadores de calidad y seguridad para garantizar la excelencia en la ejecución de los proyectos.
Flujogramas:
Se explicó la utilidad de los flujogramas para visualizar y comprender los procesos de la empresa de manera secuencial y organizada. Se sugirió utilizar símbolos estándar para representar las diferentes etapas, actividades y decisiones en cada proceso. Los flujogramas permiten identificar cuellos de botella, mejorar la eficiencia y facilitar la comunicación interna.
Descripción de procesos:
Se resaltó la importancia de crear descripciones detalladas de los procesos clave de la empresa. Estas descripciones deben incluir información sobre los objetivos del proceso, los pasos involucrados, las responsabilidades de cada puesto, los indicadores de desempeño y los criterios de calidad y seguridad. La documentación de los procesos permite estandarizar las actividades y facilitar la capacitación y el seguimiento del personal.
Metodología de creación de documentación:
Se proporcionó una metodología para crear las fichas técnicas, flujogramas y descripciones de procesos en SALIM INGENIERIA. Esto incluye:
a. Identificar los servicios de construcción que se ofrecen y definir las características clave de cada uno.
b. Documentar los pasos y requisitos necesarios para llevar a cabo cada servicio en las fichas técnicas.
c. Realizar un análisis de los procesos existentes y representarlos en flujogramas, identificando

los puntos críticos y las oportunidades de mejora.
d. Desarrollar descripciones detalladas de los procesos clave, incluyendo los roles y responsabilidades de cada miembro del equipo.
Compromiso:
Se acordó que SALIM INGENIERIA iniciará la implementación de las fichas técnicas, flujogramas y descripciones de procesos de manera gradual y adaptada a la estructura de la empresa.

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: 02/08/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 02/08/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:
02/08/2023 Realizar una tarjeta persona o buyer persona de un cliente

Avance:
02/08/2023 Se explica al empresario que es un buyer persona y el enfoque detallado para crear un buyer persona:

1. Recopilación de Información:

Comienza reuniendo información sobre los clientes existentes y potenciales de Salim Ingeniería de Construcción. Esto puede incluir encuestas, entrevistas, análisis de datos y conversaciones con el equipo de ventas y atención al cliente.

2. Datos Demográficos:

Identifica los datos demográficos clave, como edad, género, ubicación, nivel de educación y ocupación. En este caso, podrían ser profesionales involucrados en la toma de decisiones en proyectos de construcción, como ingenieros, arquitectos o gerentes de proyectos.

3. Desafíos y Necesidades:

Determina los desafíos y necesidades específicas que enfrentan estos profesionales en relación a la ingeniería de construcción. ¿Qué problemas buscan resolver? ¿Qué objetivos están tratando de lograr?

4. Comportamientos y Preferencias:

Analiza cómo estos profesionales se comportan en línea y fuera de línea. ¿Dónde buscan información? ¿Prefieren eventos de la industria? ¿Qué canales de comunicación utilizan?

5. Objetivos y Motivaciones:

Comprende cuáles son los objetivos y motivaciones de estos profesionales en relación a su trabajo en proyectos de construcción. ¿Buscan eficiencia, calidad, reducción de costos, innovación?

6. Desafíos y Obstáculos:

Identifica los desafíos y obstáculos que podrían estar impidiendo que estos profesionales alcancen sus objetivos. ¿Enfrentan problemas de presupuesto, falta de información técnica o dificultades para encontrar proveedores confiables?

7. Mensajes y Valores:

Determina qué mensajes y valores resonarían con estos profesionales. ¿Qué aspectos de Salim Ingeniería de Construcción podrían atraerlos? ¿Qué beneficios específicos podrían ofrecer?

8. Creación del Buyer Persona:

A partir de la información recopilada, crea una representación semi-ficticia del cliente ideal. Dale un nombre, una foto (opcional) y detalles que encapsulen su perfil demográfico, desafíos, objetivos y comportamientos.

9. Uso en Estrategias de Marketing:

Utiliza el buyer persona en el desarrollo de estrategias de marketing y comunicación. Asegúrate de que tus mensajes, contenido y canales estén alineados con lo que sabes sobre el buyer persona.

10. Iteración y Actualización:

Los buyer personas no son estáticos; debes revisar y actualizar periódicamente en función de los cambios en la industria y en tus clientes.

Un ejemplo simplificado de buyer persona para Salim Ingeniería de Construcción podría ser:

Nombre: Santiago Ingeniero

Demografía: Hombre, 35 años, Ingeniero Civil, trabaja en una firma de construcción en Bogotá, Colombia.

Desafíos: Busca soluciones para optimizar los procesos de construcción, mejorar la calidad de los proyectos y reducir los costos operativos.

Necesidades: Necesita proveedores confiables de materiales de construcción y tecnologías que agilicen la planificación y supervisión de obras.

Objetivos: Lograr eficiencia en la gestión de proyectos, implementar innovaciones en la construcción y aumentar la reputación de su firma.

Comportamientos: Investiga en línea, asiste a ferias y eventos de construcción, sigue a expertos en redes sociales.

Mensajes Clave: Soluciones eficientes y personalizadas, tecnologías de vanguardia para la construcción sostenible, colaboración en el logro de objetivos.

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: 10/04/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 10/04/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:
10/04/2023 Explicar herramientas digitales que le ayuden en la transformación digital de la empresa

Avance:
10/04/2023 En la presente asesoría se explica las herramientas digitales que puede utilizar para la transformación digital de la empresa. De acuerdo a lo anterior, en la asesoría se tocan las

siguientes herramientas

- Sitio web: el sitio web puede ayudar a la constructora a mostrar sus servicios y habilidades.

El sitio web debe ser informativo y fácil de navegar, y debe incluir información sobre los proyectos anteriores, las habilidades y la experiencia del equipo.

- Google Analityc-SEO: Posicionamiento orgánico del sitio web
- Redes sociales: hacer uso de las redes sociales para promocionar los proyectos
- Correo de propaganda: enviar correos masivos a los clientes con información y características técnicas de las obras.
- CRM: establecer relaciones con clientes
- Se hablan de otras herramientas para que el empresario analice su aplicación.

Se menciona que es importante realizar un plan de mercadeo digital en aras de posicionar orgánicamente la web o redes sociales.
Compromiso: Poner en marcha una herramienta de marketing digital.

9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: 14/09/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 14/09/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:
14/09/2023 Establecer estrategias de sostenibilidad económica

Avance:
14/09/2023 **Contexto de la Sostenibilidad Económica:** Se proporcionó una visión general de los conceptos clave de la sostenibilidad económica, incluyendo la gestión eficiente de recursos financieros y la rentabilidad a largo plazo.

Análisis Financiero: Se revisaron los estados financieros de la empresa para identificar áreas de mejora en la gestión económica.

Se discutieron prácticas financieras sólidas, incluyendo la gestión de costos, la optimización de ingresos y la evaluación de inversiones.

Identificación de Oportunidades de Ahorro: Se identificaron oportunidades para reducir costos y aumentar la eficiencia en las operaciones de la empresa.

Se discutieron estrategias para la optimización de recursos financieros y la gestión de riesgos económicos.

Diversificación de Ingresos: Se exploraron oportunidades para diversificar las fuentes de ingresos de la empresa, como la oferta de servicios complementarios o la expansión a nuevos mercados.

Evaluación de Riesgos y Planificación Financiera: Se discutieron prácticas de gestión de riesgos y se recomendó la implementación de un plan de contingencia financiera.

Se destacó la importancia de una planificación financiera a largo plazo.

Medición de Resultados Económicos Sostenibles: Se acordó implementar métricas clave para evaluar la sostenibilidad económica de la empresa y realizar un seguimiento regular de los indicadores financieros.

Compromiso con la Sostenibilidad Económica: Se enfatizó el compromiso de la empresa con la gestión responsable de sus recursos financieros y su impacto económico a largo plazo.

Conclusiones:

Se acordaron estrategias específicas para mejorar la gestión de sostenibilidad económica en las operaciones y proyectos de la empresa de servicios de obra blanca y gris de residenciales.

Se estableció un plan de acción que incluye la asignación de responsabilidades y plazos para la implementación de las estrategias económicas sostenibles.

Se reafirmó el compromiso de la empresa de alcanzar un equilibrio entre la rentabilidad económica y la responsabilidad financiera.

10 Indicadores de Gestión

Fecha Programada: 09/05/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 09/05/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:
09/05/2023 Establecer indicadores de gestión de acuerdo con base en la planeación estratégica

Avance:
09/05/2023 Diseño de indicadores de gestión en cada área de la empresa Salim Ingeniería
El empresario expresó la importancia de contar con indicadores de gestión que permitan medir el desempeño y el logro de los objetivos en cada área de la empresa. Estos indicadores serán útiles para evaluar el rendimiento, identificar áreas de mejora y tomar decisiones informadas.
Selección de indicadores
Se acordó que los indicadores de gestión deben ser relevantes, medibles, alcanzables, específicos y pertinentes para cada área de la empresa. Se sugirió utilizar el enfoque SMART (específico, medible, alcanzable, relevante y limitado en el tiempo) al seleccionar los indicadores.

11 Gestión de la propiedad intelectual

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

12 Índice de productividad

Fecha Programada: 02/11/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 02/11/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:
02/11/2023 Aplicar el índice de productividad al cierre de la asesoría.

Avance:
02/11/2023 Se aplica indice de productividad arrojando un resultado de 2,2

13 Otro

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:
Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: 02/11/2023 Se realiza asesoría de cierre con la empresa. Se realiza resumen de los temas trabajados durante la asesoría. Se trabajo con la empresa las siguientes asesorías: Se detalló la elaboración de un plan de mercadeo y se instruyó al emprendedor sobre la normatividad laboral, instándolo a inscribirse en un curso del Centro de Comercio y Servicios del SENA Regional Tolima para cumplir con el sistema de seguridad y salud en el trabajo. Se abordaron aspectos cruciales como el reglamento interno de trabajo y el manual de seguridad y salud laboral. En una fase posterior, se ampliaron los temas tratados al explicar los pasos para crear fichas técnicas y flujos de procesos en la empresa. Además, se proporcionó una detallada explicación sobre el concepto de "buyer persona", destacando su importancia en estrategias de marketing. Otro punto relevante abordado fue el uso de herramientas digitales para la transformación digital de la empresa, detallando opciones como el sitio web, Google Analytics, redes sociales, correo de propaganda y CRM. Se resaltó la necesidad de un plan de mercadeo digital para potenciar la presencia en línea. Finalmente, se enfocó en el diseño de indicadores

de gestión en cada área de Salim Ingeniería, resaltando la importancia de medir el desempeño y logro de objetivos. Se establecieron compromisos para la implementación y seguimiento riguroso de estos indicadores. Resultados del proceso de acompañamiento en el programa de fortalecimiento Generación de 21 empleos formales con el número de planilla 9448001436. Diseño e implementación de un plan de mercadeo. Inscripción del emprendedor en un curso de seguridad y salud en el trabajo. Creación de 25 fichas técnicas y flujos de procesos Implementación de herramientas digitales como sitio web, Google Analytics, redes sociales, correo de propaganda y CRM

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: La asesoría concluye en noviembre de 2023, y el empresario manifiesta su satisfacción con el servicio proporcionado por la orientadora del Centro de Desarrollo Empresarial. Además, ha llevado a cabo la aplicación práctica de los temas abordados durante las asesorías, demostrando un compromiso efectivo con la implementación de las recomendaciones recibidas.

Informe final de Fortalecimiento Empresarial

MENU

Para Imprimir
Oprima "Ctrl+P"

PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL

No	Variable	Medición IP a Junio	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		92	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$250.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$23.000.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$110.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$23.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$10.143.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		2,26757	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	

No	Variable	Medición IP a Noviembre	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		221	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$250.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$55.250.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$110.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$23.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$24.333.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		2,27058	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	
Incr	Incremento porcentual		0,13%	