Cierre proceso Fortalecimiento Empresarial PALOGRANDE RESERVA NATURAL SAS ZOMAC

Cristhian Camilo Daza Barrero <ccamilod@sena.edu.co>

Mar 05/12/2023 18:40

Para:sandramicamelo@yahoo.com <sandramicamelo@yahoo.com>
CC:EmprendimientoTolima <EmprendimientoTolima@sena.edu.co>

Buenos días señora Sandra Camelo.

A continuación, envío un informe detallado del avance que se notó en su empresa durante el desarrollo del proceso de Fortalecimiento Empresarial:

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.

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 Comercial y encontramos entre otras oportunidades de Mejora, las siguientes:

- **Oportunidad de Mejora 1**: La empresa PALOGRANDE RESERVA NATURAL ZOMAC SAS se caracteriza por establecer estrategias comerciales enfocadas a generar conocimiento sobre su existencia y ello a su vez garantiza que cada vez mas cliente conozcan de sus servicios. La empresaria Sandra Camelo requiere reforzar esta área la cual considera es pilar fundamental en su proceso de Fortalecimiento

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.

RESUMEN DE AVANCES EN LAS AREAS TRABAJADAS

- Gestión Estratégica Comercial: las asesorías se enfocaron en ayudar a la empresaria a idear una línea alternativa a su actual modelo de negocio plasmado en el desarrollo de su empresa. Para esto, plantea crear esculturas relacionadas con aspectos significativos del municipio de Santa Isabel con el objetivo de crear un parque temático que haga un homenaje a lo mas importante de dicho municipio y también de lo que tiene en su empresa. Para esta eventualidad, se asesora a la empresaria en la manera en como puede establecer estrategias comerciales enfocadas en captar mas clientes y llegar a mas partes del territorio nacional. Para el parque temático se sugiere colocar esculturas alusivas a detalles que hacen de PALOGRANDE RESERVA NATURAL ser único e inigualable: una de dichas imágenes podría ser la de alguien alimentando a "Lulu" la oveja negra.

- También se asesora a la empresaria frente al hecho de seguir fortaleciendo sus redes sociales con videos e imágenes sobre lo nuevo que se desea implementar en la empresa, lo cual podría hacer mediante un portafolio que documente las esculturas a usar en el nuevo proyecto a emprender de PALOGRANDE

- Se revisaron avances en cuanto a su área estratégica y comercial, tomando en cuenta que la empresaria se encuentra en el proceso de creación de un parque temático el cual contara con esculturas alusivas entre otras a aspectos característicos de Santa Isabel y personajes provenientes del proyecto PALOGRANDE RESERVA NATURAL. Se había dejado como tarea a la empresaria Sandra Camelo redactar un portafolio de servicios el cual contenga las esculturas que desea tener en el parque temático. La señora Sandra Camelo indica que aun no tiene listo dicho documento ya ha estado siempre ocupada consultando las figuras que definitivamente colocara en dicho parque y así mismo cotizando los precios de la mano obra encargada de construir estas esculturas, los materiales a emplear para ello, entre otras cosas.

- Con respecto a estas figuras, la empresaria suministra al orientador la siguiente informacion:
  - Mula con carga (1.80 x 1.60 m aprox, escala 1:1)
  Materiales aprox : $ 580.000
  Mano de obra : 10 - 15 dias
  $ 1.800.000

  - Vaca silla y valde (1.80 x 1.40 m, escala 1:1)
  Materiales aprox : $ 550.000

Mano de obra : 8 - 10 dias
$ 1.200.000

- Persona, gabera, queso (Escala 1:1 , 1.80m x 50 cm)
Materiales aprox : $ 250.000
Mano de obra : 5 - 8 dias
$ 800.000

- Oveja (Escala 1:1)
Materiales aprox : $ 180.000
Mano de obra : 4 - 6 dias
$ 600.000

- Materiales generales:
Arena, triturado, soldadura : $ 400.000

- Se indica a la empresaria seguir nutriendo sus redes sociales con contenido temático nuevo donde podría incluir como una primera aproximación lo que se viene para la empresa, además de diversas estrategias de mercado que se tomen en cuenta para fechas especiales como amor y amistad, Halloween, Navidad, etc.

- Se siguió asesorando a la emprendedora en cuanto a su área estratégica comercial donde se procede a revisar la tarea asignada acerca del portafolio de servicios en cuanto al parque temático que plantea hacer la señora Sandra Camelo como parte de la expansión de sus líneas de negocio. La emprendedora indica tuvo que desistir de dicho proyecto ya que ello le representaba muchos costos en cuanto a la implementación del mismo, pero aduce que tiene en mente aplicar establecer un corredor turístico Murillo, Santa Isabel y Anzoátegui con la ayuda de la alcaldesa que llega a Santa Isabel a partir del próximo 1 de Enero de 2024.

- Dicho proyecto contempla la participación de emprendedores del sector turismo de dichos municipios a lo que se le sugiere a la señora Sandra que puede dentro de ello contemplar trabajar con empresas como Biotega cuya gerente emprendedora fue ganadora de recursos Fondo Emprender para lograr construir alianzas estratégicas enfocadas a un bien común que es el desarrollo de dicha región del departamento.

- Dentro de dicho proyecto, mas exactamente a desarrollar en Palo grande, es el tema de unas estaciones (ovina, bovina, etc.) como atractivo turístico adicional a la empresa. Para esto, se sugiere a la emprendedora hacer primero un análisis de mercado con el objetivo de validar si sus clientes les llamaría la atención ver ello dentro de la empresa, validar la capacidad de pago de ellos para establecer así

mismo los costos de prestación de dicho servicio, etc. Para eso, se suministra a la emprendedora contactos para que pueda hacer un inventario de flora y fauna.

Conclusiones

- *Se evidencia que la empresaria ha desarrollado diversas estrategias enfocadas a incrementar las diversas lineas de negocio para que las personas puedan conocer un portafolio de sus productos mas amplio y diversificado. La empresaria demostró un apremiante compromiso con el desarrollo de las asesorías lo cual demuestra su disciplina, constancia y perseverancia. Ello, demuestra ser una firme candidata para posteriores proyectos a elaborar por parte del SENA.*

- La empresaria afirma que esta buscando ampliar su oferta de servicios hacia los días entre semana (Lunes - Viernes) ya que asegura ha tenido clientes que le han solicitado almuerzos. También está buscando instalar en su empresa unos stand donde ofrezca la temática de ganadería, la parte bovina, equina para que las personas puedan ser testigos de una ampliación en el portafolio de servicios de la unidad productiva

Recomendaciones

- *Seguir capacitándose constantemente para que sus habilidades emprendedoras se sigan potencializando las cuales seguramente incidirán en su manera de crear estrategias encaminadas a la consecución de los objetivos plasmados*

- *Continuar con el uso de las redes sociales y otras plataformas de contenido digital para que su empresa tenga una linea de negocio diferente a la tradicional y así pueda tener más clientes y futuras ventas exitosas.*

De manera personal quiero darle las gracias por la total disposición que siempre demostró para llevar a cabo el proceso de Fortalecimiento Empresarial y así mismo deseo expresarle que el próximo año puede seguir siendo participe de este proceso ya enfocado en otras áreas de Gestión que usted considere deben ser fortalecidas en su empresa.

Así mismo solicito que por favor llene la siguiente ***encuesta de satisfacción*** donde puede calificar el servicio prestado por parte mía.

https://forms.office.com/r/Gq2bK7zXg0

Le deseo éxitos con su empresa.