PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Ipiales, 31 de julio de 2024

Señor (a)
DIANA CRISTINA FUERTES TORRES
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.5922744 de 2024**
Profesional G04 emprendimiento y empresarismo
Emprendimiento y empresarismo
San juan de Pasto

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes Julio del año 2024

Referencia: No. CO1.PCCNTR.5922744 de 2024

MALORY VIVIANA JURADO GUEVARA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1.088.728.481 de Samaniego. en mi calidad de Contratista del SENA, en el centro de desarrollo empresarial, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: VEINTINUEVE MILLONES TRESCIENTOS DIEZ MIL PESOS M/CTE. ($29.310.000). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) un primer pago por el mes de febrero de 2024 por valor de TRES MILLONES NOVENTA Y TRES MIL OCHOCIENTOS TREINTA Y TRES PESOS M/Cte ($3.093.833), b) cinco (5) pagos iguales por los meses de marzo a julio de 2024, por valor de CUATRO MILLONES OCHOCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL PESOS M/CTE. ($4.885.000) cada uno y c) un último pago en el mes de agosto de 2024 por valor de UN MILLON SETECIENTOS NOVENTA Y UN MIL CIENTO SESENTA Y SIETE PESOS M/CTE ($1.791.167).

Plazo: Será hasta el 11 de agosto de 2024.

OBJETO:
Prestar servicios profesionales para brindar acompañamiento a los usuarios de los centros de desarrollo empresarial del SENA y a la gestión de proyectos especiales de emprendimiento, de acuerdo con los lineamientos de la Coordinación Nacional de Emprendimiento, e instrucciones de la Regional y/o el centro de formación, para el logro de los objetivos e indicadores de la Regional.

Obligaciones Especificas: (Trascriba las obligaciones específicas del contrato, dentro del siguiente cuadro)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1.	Participar en las transferencias, foros, seminarios, reuniones y cualquier otro tipo de evento en cumplimiento del objeto contractual.	Participación en las reuniones de lineamiento para el cumplimiento y distribución de metas. Asistencia a reuniones de lineamientos, alistamiento, equipo de otras fuentes de financiación y fortalecimiento empresarial	Listado de asistencia
2.	Hacer seguimiento y cumplir con el plan de acción formulado con base en los Lineamientos entregados por la Coordinación Nacional de Emprendimiento.	Diligenciar plan de acción mes a mes	Drive regional
3	Realizar las orientaciones a usuarios de su propia gestión y las que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional	Realizar orientaciones a emprendedores acerca de los servicios de SBDC SENA REGIONAL NARIÑO	Listas de asistencia
4	Realizar los entrenamientos y bootcamps a usuarios de su propia gestión y los que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional	Realizar entrenamientos y bootcamps a emprendedores acerca de los servicios de SBDC SENA REGIONAL NARIÑO	Listas de asistencia

5	Formular los planes de negocio de los usuarios de su propia gestión y los que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional	No aplica	
6	Acompañar y orientar a los emprendedores de su propia gestión y los que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional en la fase de creación de empresa y la Regional	Realizar acompañamientos y asesorías en la formalización de empresas con otras fuentes de financiación	Drive Nacional
7	Acompañar y orientar a las empresas que le sean entregadas en la fase de puesta en marcha	No aplica	
8	Acompañar y orientar a los empresarios de su propia gestión y los que le sean dadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional en la fase de fortalecimiento empresarial	Realizar acompañamientos y asesorías en la formalización de empresas con otras fuentes de financiación y fortalecimiento empresarial	Drive Nacional
9	Programar y participar en eventos de divulgación o actividades de fomento del Centro de Desarrollo Empresarial o la regional de acuerdo con los Lineamientos de la Coordinación Nacional de Emprendimiento	Participación en las Jornadas de orientación de servicios centro de desarrollo empresarial	Listas de asistencia
10	Promover el diligenciamiento de la Encuesta de satisfacción por cada uno de los usuarios atendidos	no se ha realizado aún	Link encuesta de satisfacción
11	Registrar la información confiable, oportuna y con calidad de los servicios gestionados en la plataforma tecnológica establecida por la Entidad	Se realizará el registro de las actividades en el momento de la habilitación del sistema.	Plataforma

12	Cumplir con lo establecido y las evidencias dispuestas en los procesos y procedimientos del Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol (SIGA)		
13	Verificar y analizar con el apoyo operativo, que la información ingresada en los sistemas de información por el orientador coincida con las evidencias reportadas en el informe mensual de actividades		
14	Gestionar alianzas con actores territoriales, nacionales e internacionales que permitan el logro de los objetivos de Emprendimiento de la Regional.		

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.	31224	Municipio de Guaitarilla	11/07/2024	11/07/2024
2.				

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a

la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 8631309923 de la planilla, operador ASOPAGOS y periodo Julio. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,

MALORY VIVIANA JURADO GUEVARA

Contratista

C.C. No. 1.088.728.481

Recibí a satisfacción:

Firma

Firmado digitalmente por Diana Cristina Fuertes Torres
Fecha: 2024.07.17 09:40:00 -05'00'

Diana Cristina Fuertes Torres

Supervisora Contrato No. CO1.PCCNTR.5922744 de 2024

Profesional G04 emprendimiento y empresarismo

Actividades realizadas:

1. Atención al usuario en oficina del Centro Sur Colombiano de Logística Internacional.
2. Bienvenida programa fortalecimiento a empresa GRUPO EMPRESARIAL ECAPEA del señor Nicolas chamorro, el día 20 de junio de 2024, con quien se adelanto el parte del autodiagnóstico y no se logró terminar ya que no contaba con la información de indicadores de gestión, por tanto, solicito postergar la visita.
3. Entrenamiento 4, programa OFF con el emprendedor Camilo Burgos, el día 26 junio de 2024. A continuación, se indica el link de la reunión: https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19:meeting_NmU0MDgzZmUtMTA1Ny00MTU4LTgyODUtOTI5MjlhNDU3ZWQw@thread.v2/0?context=%7B%22Tid%22:%22cbc2c381-2f2e-4d93-91d1-506c9316ace7%22,%22Oid%22:%227061d4c4-5d95-4293-bdd0-e97a7480948c%22%7D
4. Entrenamiento 4, programa OFF para validación de practica con la modalidad de proyecto productivo, a 3 aprendices de técnico de patronaje; Diana Solarte, Yulma Echeverry y Leidy Burgos, el día 27 junio de 2024. A continuación, se indica el link de la reunión: https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19:meeting_MmQzMjUwZWQtYTUyZS00MTM2LWI1Y2QtZmYwMDcwNDI3OWJl@thread.v2/0?context=%7B%22Tid%22:%22cbc2c381-2f2e-4d93-91d1-506c9316ace7%22,%22Oid%22:%227061d4c4-5d95-4293-bdd0-e97a7480948c%22%7D.
5. Participación de la Inducción virtual “jornada de orientación convocatoria Campesina” el día 28 de junio de 2024.

6. Jornada de Orientación en el Municipio de Ipiales de Convocatoria Campesina, el día 2 de julio de 2024.



Orientación. Jornada de Orientación Convocatoria Campesina Municipio de Ipiales.

7. Orientación general de bienvenida y servicios ofrecidos por el SENA SBDC, a 5 cursos de aprendices de la 3ra Oferta de formación brindada por el Centro Sur Colombiano de Logística Empresarial SENA, el día 9 de julio de 2024, en 2 jornadas en la mañana 9:40am y en la tarde 3:40pm, en la cual se orientaron cerca de 167 aprendices.

8. Visita para iniciar el programa de Fortalecimiento a la Empresa AVICOLA EL BELEN SAS, el día 11 julio de 2024, en el Municipio de Guaitarilla, en la cual se da la bienvenida y se realiza el autodiagnóstico de la Empresa.





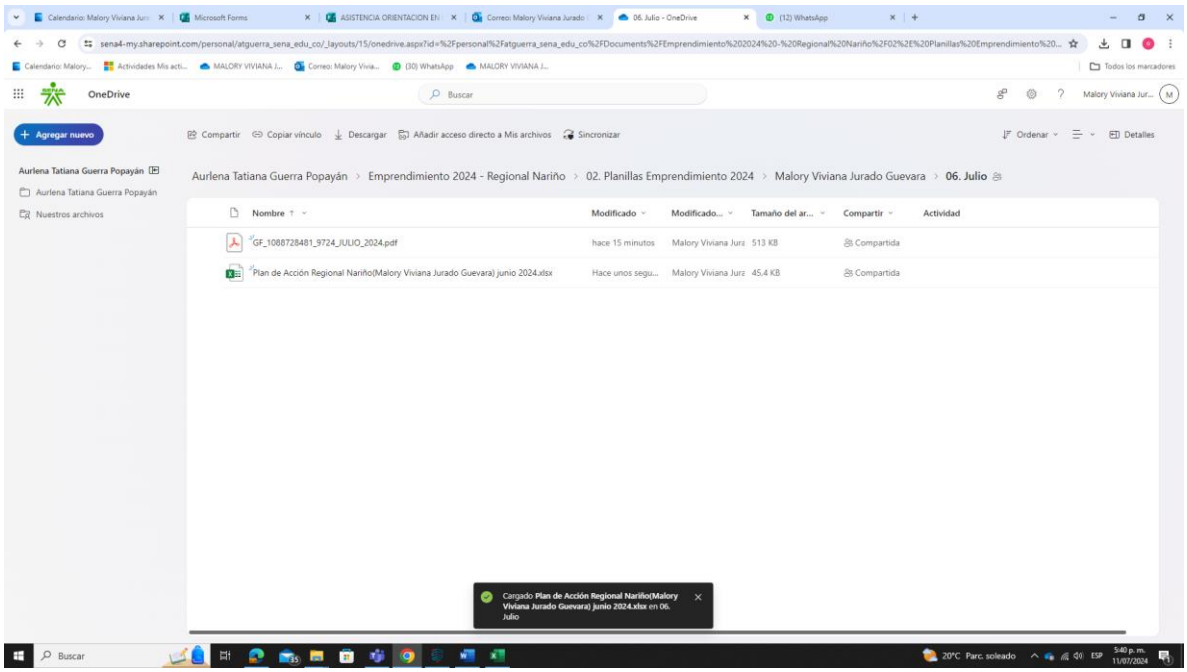
Visita programa de Fortalecimiento empresarial Empresa AVICOLA EL BELEN SAS

9. Reunión de Segundo seguimiento OFF Practica con proyecto productivo de la Aprendiz Claudia Ariza, E instructora Liliana Revelo, el día 11 de julio de 2024. A continuación, se indica el link de la reunión: https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19:meeting_NWM2YmU2NTYtMjQ2NC00NjM1LTljNjAtYzkwNjE3MGVkN2Zj@thread.v2/0?context=%7B%22Tid%22:%22cbc2c381-2f2e-4d93-91d1-506c9316ace7%22,%22Oid%22:%227061d4c4-5d95-4293-bdd0-e97a7480948c%22%7D

10. Reunión de Primer seguimiento OFF Practica con proyecto productivo de la Aprendiz Yulma Echeverri, E instructora Liliana Revelo, el día 11 de julio de 2024. A continuación, se indica el link de la reunión: https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19:meeting_YjZmODc4NGYtM2NhYy00ZmQ0LWJmOTMtNjRmNjQwOWE5YTY2@thread.v2/0?context=%7B%22Tid%22:%22cbc2c381-2f2e-4d93-91d1-506c9316ace7%22,%22Oid%22:%227061d4c4-5d95-4293-bdd0-e97a7480948c%22%7D.

11. Asistencia y apoyo a jornada de orientación jueves de emprendimiento.

Captura de pantalla plan de acción



521010

San Juan de Pasto,

Ingeniero
Tarik Alexander Luna Villarreal
Coordinador Grupo de Apoyo Administrativos
Centro Internacional de producción Limpia Lope
SENA Regional Nariño.
taluna@sena.edu.co
San Juan de Pasto

ASUNTO: Legalización Orden de Viaje- 31224 – Guaitarilla

Cordial saludo, ingeniero Luna:

Respetuosamente remito a usted la legalización de la comisión realizada por el Orientador Malory Viviana Jurado Guevara, adscrita al Centro de Desarrollo Empresarial.

Legalización Comisión de Servicios AUT No. 31224
Objeto Comisión: Realizar visita de Bienvenida y acompañamiento en el programa de Fortalecimiento a la empresa Avícola el Belén SAS, del Municipio de Guaitarilla para realizar su respectivo Autodiagnóstico.
Comisionado: Malory Viviana Jurado Guevara.
Ruta: Ipiales - Guaitarilla – Ipiales
Fecha: 11/07/2024 - 11/07/2024

Atentamente,

Firmado digitalmente por BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA
Fecha: 2024.07.12 10:25:27 -05'00'

BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA
Director Regional (E) SENA Nariño

Anexos:

- Formato de autorización SIIF Nación
- Informe de Comisión de servicios
- Evidencias

Elaboró: Diana Cristina Fuertes Torres
Profesional G04 Emprendimiento
Supervisora del Contrato

Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte:	MHbchamorr	BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-052-000000	SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL
Fecha y Hora Generación Reporte:	jueves, 27 de junio de 2024	

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	31224	**Fecha Solicitud**	2024-06-27	**Estado de la Comisión**	Autorizada	**Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-052-000000 SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL**		
Tipo de Comisión	Servicio	**Fecha Aut./ Rech.**	2024-06-27	**Genera Viáticos**	SI	**Genera gastos de viaje**	No	**Requiere Pasajes Aéreos** NO
Transporte por Vía	Terrestre	**Área u Oficina**	Emprendimiento			**Tipo de trámite**	Inicial	**Comisión Inicial**

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	6424	**Dependencia Solicitante**	101039 DESPACHO REGIONAL-EMPRENDIMIENTO
Rubro Presupuestal de Viaticos	C-3602-1300-10-20308E-3602032-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE ASESORÍA TÉCNICA PARA EL EMPRENDIMIENTO - DESARROLLO DE CAPACIDADES EMPRENDEDORAS Y EMPRESARIALES PARA LA GENERACIÓN DE INGRESOS A NIVEL NACIONAL	**Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje**	-

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. Días	Pernocta Último día Comisión	Porcentaje Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero
MALORY VIVIANA JURADO GUEVARA	CC: 1088728481	CONTRATISTA	Autorizada	2024-07-11	2024-07-11	NARIÑO / IPIALES	NARIÑO / GUAITARILLA	0,5	No	50	0,5	4.885.000,00	252.390,00	126.195,00	0,00	126.195,00	Realizar visita de Bienvenida y acompañamiento en el programa de Fortalecimiento a la empresa Avicola el Belen SAS, del Municipio de Guaitarilla para realizar su respectivo Autodiagnostico
											Totales Solicitud de Comisión			**126.195,00**	**0,00**	**126.195,00**	

OBJETO DE LA COMISIÓN

Realizar visita de Bienvenida y acompañamiento en el programa de Fortalecimiento a la empresa Avicola el Belen SAS, del Municipio de Guaitarilla para realizar su respectivo Autodiagnostico

ORDENADOR DEL GASTO

Identificacion:	79420602	Nombre:	Bernardo Arturo Chamorro Guevara	Cargo:	DIRECTOR REGIONAL NARIÑO

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO

Nombre:	""	Cargo:	""

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 5540827336374662968
Entidad: Persona Juridica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2024/06/27 16:36:52 -05:00

Este documento se encuentra firmado digitalmente de acuerdo a los lineamientos legales definidos en la ley 527 de 1.999 y sus decretos reglamentarios. Por lo tanto, el original de este documento se encuentra en formato electrónico y goza de autenticidad, integridad y no repudiación. Los certificados digitales de firma del presente documento se han emitido por una entidad de certificación digital Abierta de confianza.

Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte:	MHbchamorr	BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-052-000000	SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL
Fecha y Hora Generación Reporte:	jueves, 27 de junio de 2024	

Firma Responsable

Verificado Por:	SILVIO JAVIER IBARRA IZQUIERDO	Fecha Verificación:	27/06/2024 16:24:47

Firmado digitalmente por:
Nombre: BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA
Cédula de ciudadanía: 79420602
Usuario SIIF: MHbchamorr
27/06/2024 4:37:02 p. m.

Este documento se encuentra firmado digitalmente de acuerdo a los lineamientos legales definidos en la ley 527 de 1.999 y sus decretos reglamentarios. Por lo tanto, el original de este documento se encuentra en formato electrónico y goza de autenticidad, integridad y no repudiación. Los certificados digitales de firma del presente documento se han emitido por una entidad de certificación digital Abierta de confianza.

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA (En la que se presenta el informe)
Ipiales, 11 de julio de 2024

PRESENTADO A: (Nombre del ordenador del gasto y cargo)
Bernardo Arturo Chamorro Guevara

ORDEN DE VIAJE No:	**FECHA DE INICIO:**	**FECHA DE FINALIZACION:**
31224	11/07/2024	11/07/2024
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	**REGIONAL / CENTRO DE FORMACION**	**OTRA : (ciudad)**
		Municipio de Guaitarilla

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:
Prestar servicios profesionales para brindar acompañamiento a los usuarios de los centros de desarrollo empresarial del SENA y a la gestión de proyectos especiales de emprendimiento, de acuerdo con los lineamientos de la Coordinación Nacional de Emprendimiento, e instrucciones de la Regional y/o el centro de formación, para el logro de los objetivos e indicadores de la Regional

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

1. Acompañar y orientar a los empresarios de su propia gestión y los que le sean dadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional en la fase de fortalecimiento empresarial

RESULTADOS:

1. Realización de inscripción en plataforma fondo emprender del servicio de Fortalecimiento empresarial
2. Informe de autodiagnóstico empresarial

EVIDENCIAS O SOPORTES: **Enuncie los archivos que soportan estos resultados y anexe lo correspondiente en este Informe**

1. Informe de autodiagnóstico empresarial
2. Registro fotográfico

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
1. Realizar envió de informe de autodiagnóstico empresarial	Malory viviana jurado	11/07/02024
2. Realización de plan de acción	Malory viviana jurado	11/07/2024

CONCLUSIÓNES:
1.Se logro realizar la visita a la empresa Avícola El Belén, en la cual observamos su dedicación, esfuerzo y trabajo realizado por la empresaria, así mismo identificar mediante el autodiagnóstico las áreas que se necesitan fortalecer como son: e Gestión de la transformación digital y Gestión de propiedad intelectual, en las cuales se realizar el plan de acción en conjunto con el empresario para fortalecer estas áreas.

DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		**FIRMA**
Malory Viviana Jurado Guevara		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
DIANA FUERTES		Firmado digitalmente por Diana Cristina Fuertes Torres Fecha: 2024.07.12 07:55:39 -05'00'

Registro fotográfico. Visita e inscripción en plataforma fondo emprender para el programa de fortalecimiento empresarial a la Empresa AVICOLA BELEN S.A.S







Registro fotográfico. Planta de producción Avícola El Belén

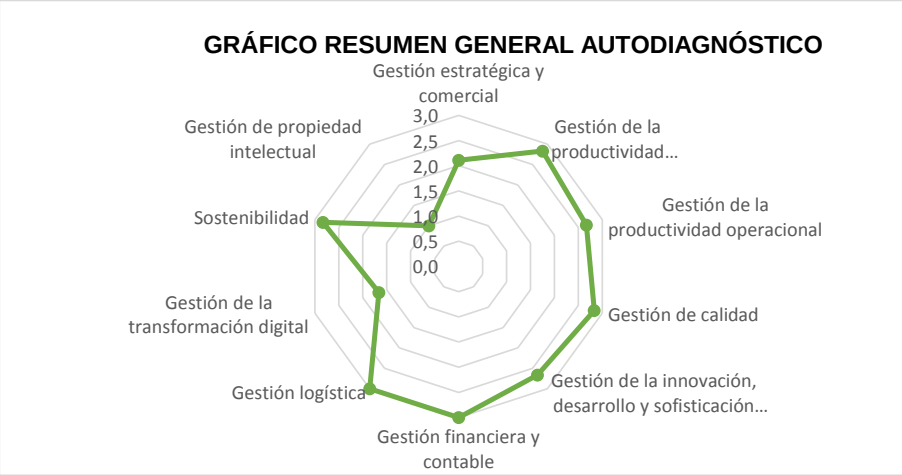
EMPRESA

Avicola El Belen

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.



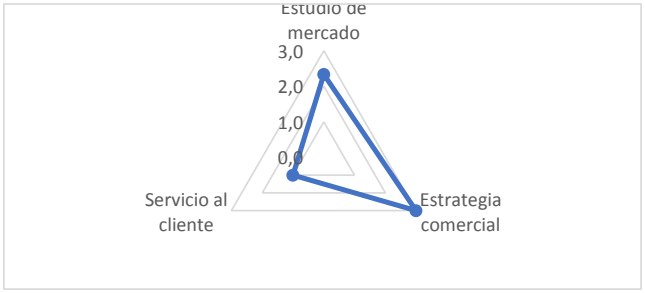
La empresa cuenta en las areas de Gestión logística y Gestión financiera y contable sus mejores recursos para potencializar su modelo de negocio, por lo cual se recomienda seguir implementando actividades para fortalecer estos componentes estratégicos

Es importante mejorar las áreas de Gestión de la transformación digital 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 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 mantiene estrategias de mercadeo y ventas planificadas a partir de los resultados de los estudios del mercado esporádicos que realiza alrededor del sector en el cual desarrolla su actividad económica, lo cual, le permite 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.

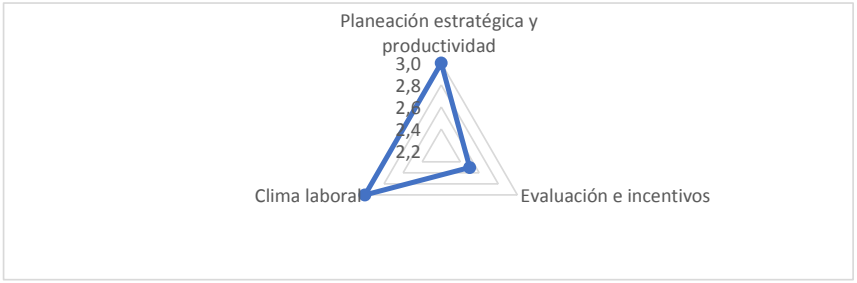
Si bien el negocio aplica estrategias de mercadeo y ventas de manera suficiente, la empresa no realiza esfuerzos concretos por cumplir su promesa de valor a nivel logístico para buscar la plena satisfacción de sus clientes; de igual forma, aún no implementa acciones eficaces de fidelización, co-creación 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.

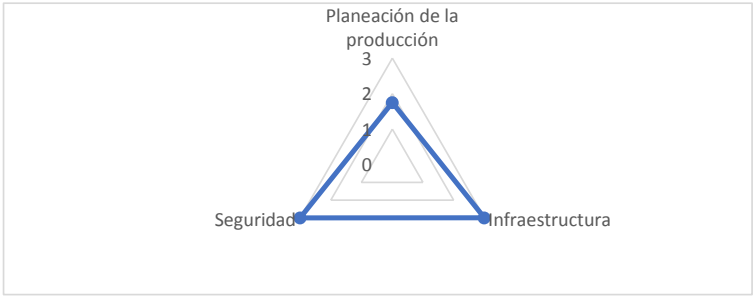
A pesar de aplicar eficientemente las acciones y herramientas de planeación estrategica, la empresa aún se encuentra en proceso de mejorar su sistema de evaluación de desempeño y plan de incentivos, lo cual le ayudará a mantener altos niveles de productividad laboral, menos índice de rotación de empleados 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 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

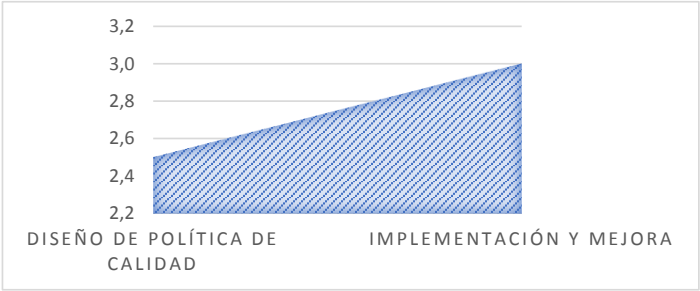
y aunque la empresa, posee la infraestructura suficiente para poder responder a las variaciones del mercado, es indispensable que se refuerce de manera urgente a través de un mejoramiento de la planeación de la producción, la correlación entre su capacidad instalada y su capacidad utilizada

Sin embargo, la empresa cuenta con una completa identificación y control de los riesgos y peligros, aunque se sugiere que los mismos sean alineados con los objetivos estratégicos que nacerían si se implementaran buenas prácticas de planeación.

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 tiene algunos conocimientos básicos de las políticas de calidad y puede contar con acercamientos a la estandarización y documentación de los procesos y aunque es consciente de la importancia de los mismos, se sugiere que su implementación se complete en la totalidad del proceso y sus resultados sean utilizados como insumo a las decisiones gerenciales.

Sin embargo, la empresa cuenta con una completa identificación y control de los riesgos y peligros, aunque se sugiere que los mismos sean alineados con los objetivos estratégicos que nacerían si se implementaran buenas prácticas de planeación.

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



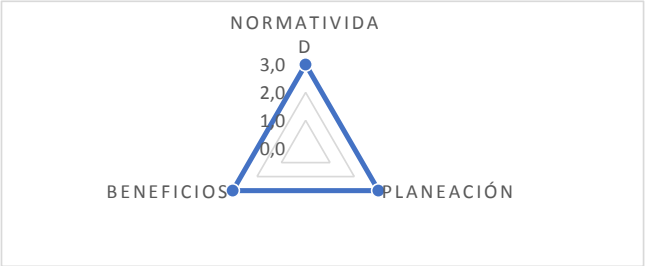
Identificar las necesidades de formación de los trabajadores que permitan impulsar la innovación no es prioritario para la empresa, por tanto, no se destina un presupuesto para tal fin, ni se realizan gestiones en ese sentido.

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 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 de conocer la normatividad financiera y de llevar registros contables; tienen una estratégia financiera definida, elaboran presupuestos, cuentan con políticas de pagos a proveedores y políticas de créditos,
elaboran y analizan sus estados financieros para la toma de decisiones y construyen informes sobre los resultados de la gestión

Estos factores, pueden ayudarle en la generación de rentabilidad,siendo posible la generación de efectivo para financiar sus operaciones de corto plazo, lo que le 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



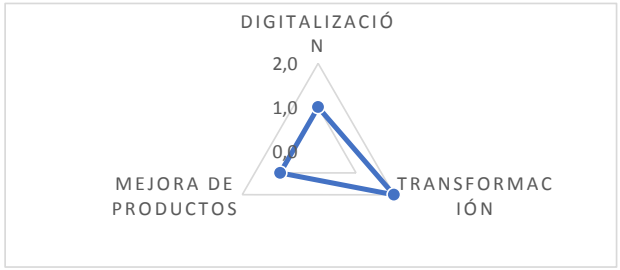
La empresa planea actividades para garantizar la seguridad del proceso logístico a través de un sistema de administración de inventario el cual gestiona y han definido un responsable para la gestión de compras, transporte y distribución de insumos y productos o servicios, lo cual contribuye positivamente 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 tiene muy pocos o ningún tipo de avance en el uso de las herramientas digitales y tecnológicas tanto para la operación técnica y administrativa del negocio como para el desarrollo de actividades de mercadeo y ventas; lo cual la limita en el aprovechamiento de las oportunidades de los entornos digitales para expandir su modelo de negocio, alcanzar nichos de mercado fuera de su entorno local y retroalimentar de forma inmediata y eficaz a sus clientes y consumidores acerca de su nivel de satisfacción con los productos o servicios, para aumentar tanto el nivel de satisfacción y como el

nivel de ventas.

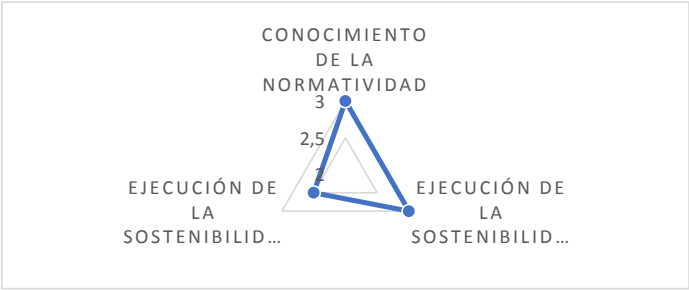
La empresa conoce de transformación digital, pero solo hace uso de algunas herramientas de almacenamiento y captura de información digitales que se pueden lograr a través de sus canales online; aumentar sus esfuerzos en esta área le generaría la oportunidad de contar con bases de datos organizadas, de 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



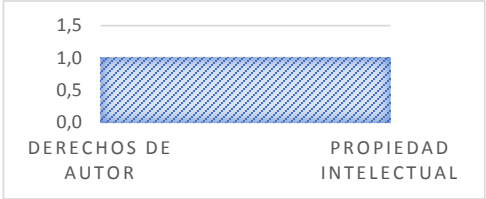
En la empresa conocen las normas y regulaciones que las leyes han establecido con respecto a las políticas medioambientales y de sostenibilidad del sector en el cual se desempeñan; también cumplen con los procedimientos que permiten enmarcar el desarrollo de las operaciones de la empresa, a los requerimientos normativos.

Conocen y gestionan la normatividad ambiental; pero solo cumplen con algunas de las prácticas ambientales en diseño de productos y/o servicios, orientadas al aprovechamiento eficiente de los recursos y la generación del mínimo de impacto en el ambiente, existiendo otros aspectos de la planeación que se deben contemplar para ser sostenibles.

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	1.500
Precio producto estrella o más vendido	$ 13.000
Costo directo del producto o servicio estrella o más vendido por su empresa	$ 8.000
Costo indirecto del producto o servicio estrella o más vendido por su empresa	$ 2.000
Gastos fijos mensuales	$ 4.900.000
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	1,625 Positivo