PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Espinal, Septiembre 2024

Señor (a)
Henry Alberto Herrera Laverde
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **5792976**
Profesional Grado 2
Centro de Desarrollo Empresarial
Espinal

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

Referencia: No. 5792976 del año 2024

Antonio José Alvira Melendro, identificado con la cédula de ciudadanía No. 93.363.831 de Ibagué, en mi calidad de Contratista del SENA, en CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL SBDC – Dirección Regional, 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: Se establece un valor de CINCUENTA Y TRES MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y CINCO MIL PESOS M/CTE ($53.735.000), suma que será pagada por el SENA al Contratista en once (11) pagos iguales por valor de CUATRO MILLONES OCHOCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL PESOS M/CTE ($4.885.000).

Plazo: Será hasta el 31 de diciembre de 2024.

OBJETO: (Trascriba el objeto del contrato, dentro del siguiente cuadro)
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	En cumplimiento de la obligación N.1. Se adelantó: Se asistió a las actividades programadas por el Enlace regional.	Las evidencias de cumplimento de la obligación No.1. Actas de asistencia a las actividades.
2	Hacer seguimiento y cumplir con el plan de acción formulado con base en los Lineamientos entregados por la Coordinación Nacional de Emprendimiento.	En cumplimiento de la obligación N.2. Se adelantó: Se está cumpliendo con el plan de acción del orientador y el regional de acuerdo a los lineamientos.	Las evidencias de cumplimento de la obligación No.2. GEE-F-007 Formato de plan de acción y seguimiento
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.	En cumplimiento de la obligación N.3 Se adelantó: Se realizó una orientación virtual de la convocatoria de economía campesina el 2/09/2024.	Las evidencias de cumplimento de la obligación No.3 Formato Excel GEE-F-010 y Plataforma SIGE.
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.	En cumplimiento de la obligación N.4 Se adelantó: No se realizaron entrenamientos el presente mes.	Las evidencias de cumplimento de la obligación No.4 N/A
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	En cumplimiento de la obligación N.5 Se adelantó: Se orientó en la formulación del plan de negocio a los emprendedores para Fondo Emprender:	Las evidencias de cumplimento de la obligación No.5. Plataforma SIGE, se subió al drive pantallazo de las asesorías.

		• Laura García • Laura Alejandra González • Miguel Antonio Fierro • José Orlando Cruz • Angie Lizeth Torres • Nelson Enrique Orozco • Araminta Romero • Yésica González • Mónica Castro	
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	En cumplimiento de la obligación N.6 Se adelantó: No se adelantaron acciones el presente mes.	Las evidencias de cumplimento de la obligación No. 6 N/A
7	Acompañar y orientar a las empresas que le sean entregadas en la fase de puesta en marcha.	En cumplimiento de la obligación No. 7 Se adelantó: ✓ Se hizo acompañamiento a las siguientes empresas Fondo Emprender: - Granja integral Agrokaizen SAS. - Bebidas de Colombia saludables SAS.	Las evidencias de cumplimento de la obligación No. 7 Actas de acompañamiento a las empresas y plataforma SIGE, se subió al drive pantallazo de las asesorías.

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.	En cumplimiento de la obligación No. 8 Se adelantó: Se realizó acompañamiento en Fortalecimiento empresarial a la empresa: Agrícola Los Planes, Todovidrios y Aluminios Germán Bermúdez, Tributhores SAS., Salsamentaria Fénix JR, Sancho Pollo Parrilla, Agrokaizen y Last Line.	Las evidencias de cumplimento de la obligación No. 8 Plataforma SIGE y documentos subidos en el drive.
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.	En cumplimiento de la obligación N.6 Se adelantó: Se realizó una orientación virtual de la convocatoria de economía campesina el 2/09/2024.	Las evidencias de cumplimento de la obligación No. 6 Formato Excel GEE-F-010 y Plataforma SIGE.
10	Promover el diligenciamiento de la Encuesta de satisfacción por cada uno de los usuarios Atendidos.	En cumplimiento de la obligación No. 10 Se adelantó: Se promovió el diligenciamiento de la encuesta de satisfacción a los usuarios: Agrícola Los Planes, Todovidrios y Aluminios Germán Bermúdez, Tributhores SAS.	Las evidencias de cumplimento de la obligación No. 10 N/A
11	Registrar la información confiable, oportuna y con calidad de los servicios gestionados en la plataforma tecnológica establecida por la Entidad.	En cumplimiento de la obligación No. 11. Se adelantó: Se realizaron los registros en la plataforma SIGE y en el drive del SBDC conforme a los tiempos establecidos.	Las evidencias de cumplimento de la obligación No. 11 Plataforma SIGE y Drive del SBDC
12	Cumplir con lo establecido y las evidencias dispuestas en los procesos y procedimientos del Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol (SIGA).	En cumplimiento de la obligación No. 12 Se adelantó: Reporte	Las evidencias de cumplimento de la obligación No. 12

		Asesoría a 9 emprendedores en formulación de plan de negocio para convocatoria Fondo Emprender. Siete acompañamientos a empresas en fortalecimiento, dos acompañamiento para la puesta en marcha de empresas F.E. Se acompañó la puesta en marcha de 2 empresas FE.	Plataforma SIGE, se subió al drive pantallazo de las asesorías..
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.	En cumplimiento de la obligación No. 13. Se adelantó: Se revisaron con el apoyo operativo los registros en la plataforma SIGE, en el drive del SBDC conforme a los tiempos establecidos de acuerdo a lo reportado en el informe mensual de actividades.	Las evidencias de cumplimento de la obligación No. 13 Plataforma SIGE y Drive del SBDC. Informe mensual de actividades. GTH-F-062 V10.
14	Gestionar alianzas con actores territoriales, nacionales e internacionales que permitan el logro de los objetivos de Emprendimiento de la Regional.	En cumplimiento de la obligación No. 14. Se adelantó: No se adelantaron acciones el presente mes.	Las evidencias de cumplimento de la obligación No. 14. N/A

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.				
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 el No. de la planilla 9471683117, expedido por Aportes en Línea correspondiente al mes de agosto del año 2024. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " Decreto Ley Antitrámites").

Evidencias en (0) folios,

Cordialmente,

Antonio José Alvira Melendro
Contratista – Orientador
C.C. No. 93.363.831 de Ibagué - Tolima

Recibí a satisfacción:

Henry Alberto Herrera Laverde
Supervisor Contrato 5792976 de 2024
Profesional Grado 2

CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 28/08/2024 - 16:03:55
Recibo No. S001243187, Valor 3700

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN drxsEv3kTx

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a https://sii.confecamaras.co/vista/plantilla/cv.php?empresa=16 y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

CON FUNDAMENTO EN LA MATRÍCULA E INSCRIPCIONES EFECTUADAS EN EL REGISTRO MERCANTIL, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Nombres y apellidos : JOSE EGIDIO CARDOZO SANCHEZ
Identificación : CC. - 74085436
Nit : 74085436-1
Domicilio: Ibagué, Tolima

MATRÍCULA

Matrícula No: 315474
Fecha de matrícula: 18 de mayo de 2020
Ultimo año renovado: 2024
Fecha de renovación: 01 de abril de 2024
Grupo NIIF : GRUPO III - MICROEMPRESAS

UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal : CARRERA 4J N 36 - 102 EDIFICIO CAMINO REAL APTO 401 - Brr cadiz
Municipio : Ibagué, Tolima
Correo electrónico : agrokaizenadmon@gmail.com
Teléfono comercial 1 : 3184935616
Teléfono comercial 2 : No reportó.
Teléfono comercial 3 : No reportó.

Dirección para notificación judicial : CARRERA 4J N 36 - 102 EDIFICIO CAMINO REAL APTO 401 - Brr cadiz
Municipio : Ibagué, Tolima
Correo electrónico de notificación : agrokaizenadmon@gmail.com

La persona natural **SI** autorizó para recibir notificaciones personales a través del correo electrónico, de conformidad con lo establecido en los artículos 291 del Código General del Proceso y del 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU

Actividad principal Código CIIU: P8559
Actividad secundaria Código CIIU: G4610
Otras actividades Código CIIU: G4791

Descripción de la actividad económica reportada en el Formulario del Registro Único

Empresarial y Social -RUES- : Cursos y asesoría en producción y empresarización agropecuaria - Publicidad - Comercio al por menor realizado a través de internet.

INFORMACION FINANCIERA

El comerciante matriculado reportó la siguiente información financiera, la cual corresponde a la última información reportada en la matrícula mercantil, así:

Estado de la situación financiera:
Activo corriente: $0,00
Activo no corriente: $1.000.000,00
Activo total: $1.000.000,00
Pasivo corriente: $0,00
Pasivo no corriente: $0,00
Pasivo total: $0,00
Patrimonio neto: $1.000.000,00
Pasivo más patrimonio: $1.000.000,00

Estado de resultados:
Ingresos actividad ordinaria: $30.000.000,00
Otros ingresos: $0,00
Costo de ventas: $2.000.000,00
Gastos operacionales: $20.000.000,00
Otros gastos: $1.000.000,00
Gastos por impuestos: $0,00
Utilidad operacional: $10.000.000,00
Resultado del periodo: $7.000.000,00

RECURSOS CONTRA LOS ACTOS DE INSCRIPCIÓN

De conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo y la Ley 962 de 2005, los Actos Administrativos de registro quedan en firme, dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha de inscripción, siempre que no sean objeto de recursos. Para estos efectos, se informa que para la CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE, los sábados **NO** son días hábiles.

Una vez interpuestos los recursos, los Actos Administrativos recurridos quedan en efecto suspensivo, hasta tanto los mismos sean resueltos, conforme lo prevé el artículo 79 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

A la fecha y hora de expedición de este certificado, NO se encuentra en curso ningún recurso.

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, SUCURSALES Y AGENCIAS

A nombre de la persona natural, figura(n) matriculado(s) en la CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE el(los) siguiente(s) establecimiento(s) de comercio:

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO

Nombre: AGROKAIZEN
Matrícula No.: 315475
Fecha de Matrícula: 18 de mayo de 2020
Último año renovado: 2024
Categoría: Establecimiento de Comercio
Dirección : CARRERA 4J N 36 - 102 EDIFICIO CAMINO REAL APTO 401 - Brr Cadiz
Municipio: Ibagué, Tolima

SI DESEA OBTENER INFORMACIÓN DETALLADA DE LOS ANTERIORES ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO O DE AQUELLOS MATRICULADOS EN UNA JURISDICCIÓN DIFERENTE A LA DEL PROPIETARIO, DEBERÁ SOLICITAR EL CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DEL RESPECTIVO ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO.

LA INFORMACIÓN CORRESPONDIENTE A LOS ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, AGENCIAS Y SUCURSALES, QUE LA PERSONA NATURAL TIENE MATRICULADOS EN OTRAS CÁMARAS DE COMERCIO DEL PAÍS, PODRÁ CONSULTARLA EN WWW.RUES.ORG.CO.

INFORMA - TAMAÑO DE EMPRESA

De conformidad con lo previsto en el artículo 2.2.1.13.2.1 del Decreto 1074 de 2015 y la Resolución 2225 de 2019 del DANE el tamaño de la empresa es MICRO EMPRESA.

Lo anterior de acuerdo a la información reportada por el matriculado o inscrito en el formulario RUES:

Ingresos por actividad ordinaria : $30.000.000,00
Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el periodo - CIIU : P8559.

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA - REPORTE A ENTIDADES

INFORMACIÓN COMPLENTARIA a. Que, los datos del empresario y/o el establecimiento de comercio han sido puestos a disposición de la Policía Nacional a través de la consulta a la base de datos del RUES. b. Se realizó la inscripción de la empresa y/o establecimiento en el Registro de Identificación Tributaria (RIT).

CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 28/08/2024 - 16:03:55
Recibo No. S001243187, Valor 3700

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN drxsEv3kTx

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a https://sii.confecamaras.co/vista/plantilla/cv.php?empresa=16 y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

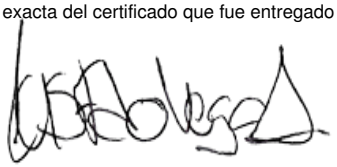
Este certificado refleja la situación jurídica registral de la persona natural, a la fecha y hora de su expedición.

IMPORTANTE: La firma digital del secretario de la CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE contenida en este certificado electrónico se encuentra emitida por una entidad de certificación acreditada por el Organismo Nacional de Acreditación de Colombia (ONAC), de conformidad con las exigencias establecidas en la Ley 527 de 1999 para validez jurídica y probatoria de los documentos electrónicos.

La firma digital no es una firma digitalizada o escaneada, por lo tanto, la firma digital que acompaña este documento la podrá verificar a través de su aplicativo visor de documentos pdf.

La firma mecánica que se muestra a continuación es la representación gráfica de la firma del secretario jurídico (o de quien haga sus veces) de la Cámara de Comercio quien avala este certificado. La firma mecánica no reemplaza la firma digital en los documentos electrónicos.

Al realizar la verificación podrá visualizar (y descargar) una imagen exacta del certificado que fue entregado al usuario en el momento que se realizó la transacción.



LUIS FERNANDO VEGA SÁENZ
Director Jurídico

***** FINAL DEL CERTIFICADO *****

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario

001

2. Concepto 0 2 Actualización

4. Número de formulario 14944066512

(415)7707212489984(8020) 000001494406651 2

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
7 4 0 8 5 4 3 6	1	Impuestos y Aduanas de Ibagué 9	

IDENTIFICACIÓN

24. Tipo de contribuyente	25. Tipo de documento	26. Número de Identificación	27. Fecha expedición
Persona natural o sucesión ilíquida 2	Cédula de Ciudadanía 1 3	7 4 0 8 5 4 3 6	

Lugar de expedición / 28. País	29. Departamento	30. Ciudad/Municipio
COLOMBIA 1 6 9	Boyacá 1 5	Sogamoso 7 5 9

31. Primer apellido	32. Segundo apellido	33. Primer nombre	34. Otros nombres
CARDOZO	SANCHEZ	JOSE	EGIDIO

35. Razón social

36. Nombre comercial	37. Sigla
AGROKAIZEN	

UBICACIÓN

38. País	39. Departamento	40. Ciudad/Municipio
COLOMBIA 1 6 9	Tolima 7 3	Ibagué 0 0 1

41. Dirección principal: CL 93 N 20 40 SUR BERLIN CONJ MIRADOR DE LOS ALPES TO 6 AP 303

42. Correo electrónico: yijose@gmail.com

43. Código postal	44. Teléfono 1	45. Teléfono 2
7 0 0 0 3 1	3 1 0 4 8 5 3 8 3 3	3 1 8 4 9 3 5 6 1 6

CLASIFICACIÓN

Actividad económica

Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades			Ocupación	
46. Código	47. Fecha inicio actividad	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código	1	2	51. Código	52. Número establecimientos
8 5 6 0	2 0 1 3 1 0 0 1	7 5 0 0	2 0 1 2 0 3 1 2		4 7 9 1	7 3 1 0	2 2 2 5	

Responsabilidades, Calidades y Atributos

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
53. Código	5	2	2	4	9																					

05- Impto. renta y compl. régimen ordinar

22- Obligado a cumplir deberes formales a

49 - No responsable de IVA

Usuarios aduaneros

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
54. Código										
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20

Exportadores

55. Forma	56. Tipo	Servicio	1	2	3
		57. Modo			
		58. CPC			

IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación

Para uso exclusivo de la DIAN

59. Anexos SI [ ] NO [X] 60. No. de Folios: 0 61. Fecha 2023 - 09 - 04 / 23 : 00: 52

La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso, Parágrafo del artículo 1.6.1.2.6 del Decreto 1625 del 2016. De igual manera al formalizar el trámite el usuario fue informado y acepta la política de tratamiento de datos ley 1581 de 2012.

Firma del solicitante:

Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.

Firma autorizada:

984. Nombre CARDOZO SANCHEZ JOSE EGIDIO

985. Cargo CONTRIBUYENTE

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

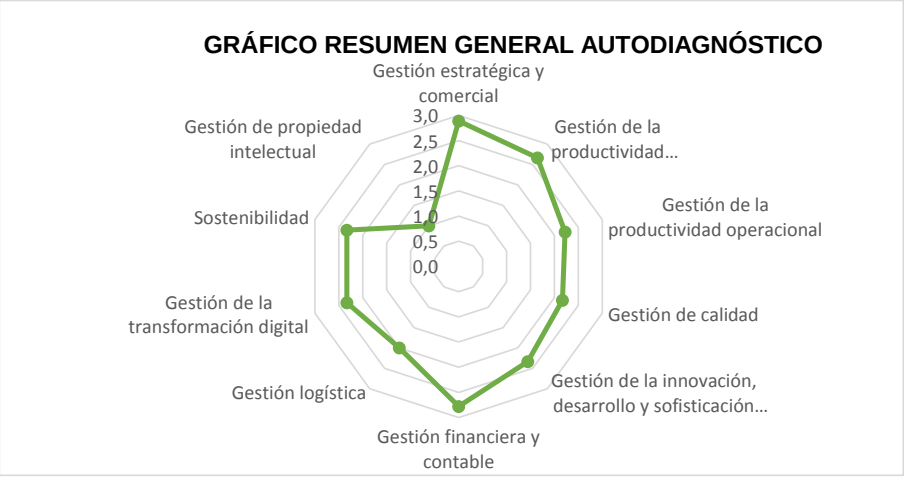
EMPRESA

Agrokaizen

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.



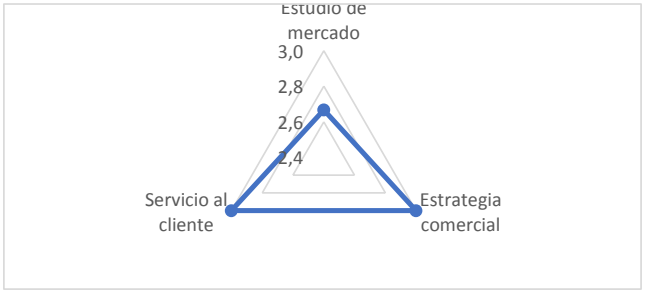
La empresa cuenta en las areas de Gestión estratégica y comercial y Gestión financiera y contable sus mejores recursos para potencializar su modelo de negocio, por lo cual se recomienda seguir implementando actividades para fortalecer estos componentes estratégicos

Es importante mejorar las áreas de Gestión logística 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.

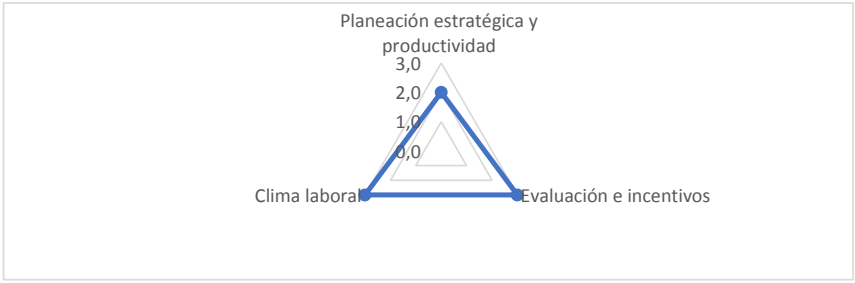
Al igual que la positiva gestión comercial que viene desarrollando; la empresa tambien se preocupa permanentemente por cumplir su promesa de valor a nivel logístico, buscando la satisfacción de sus clientes con entregas oportunas; de igual forma, implementa acciones de fidelización, co-creación e innovación que le permiten ganar espacio en el mercado, diversificar constantemente su portafolio de bienes y servicios, y mantener los buenos resultados comerciales.

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 algunas de las herramientas de planeación estratégica que le permiten tener una organización y visión funcional del negocio y establecer el camino hacia donde quieren dirigir todas sus acciones para cumplir los objetivos de productividad, clima laboral y demás estrategias e indicadores de gestión.

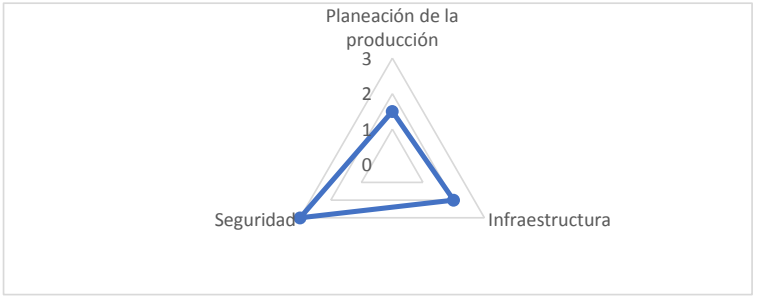
A pesar de aplicar solo algunas de las acciones y herramientas de planeación estratégica, la empresa cuenta con un sistema de evaluación de desempeño y un plan de incentivos, lo cual le ayuda a mantener altos niveles de productividad laboral, menos índice de rotación de empleados y mejores resultados comerciales. Además, se cuenta con un programa de inducción y capacitación permanente a los colaboradores, lo que mejora los niveles de cualificación laboral, genera mejores resultados técnicos en la operación del negocio e incentiva la innovación, la creatividad y la capacidad de mejorar continuamente los procesos internos.

Además de promover los incentivos laborales, 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

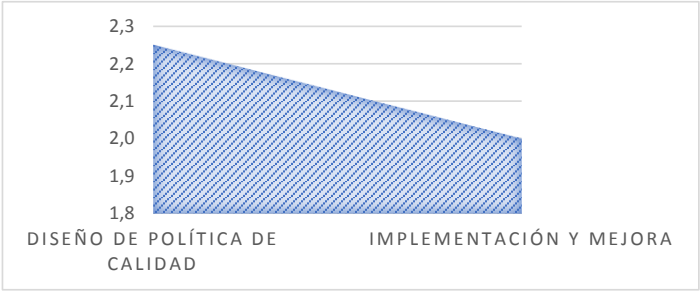
Y aunque, la empresa posee algunos elementos de infraestructura que permiten su actual operatividad; la falta de lineamientos estratégicos hacen inaprovechable esta mediana ventaja.

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



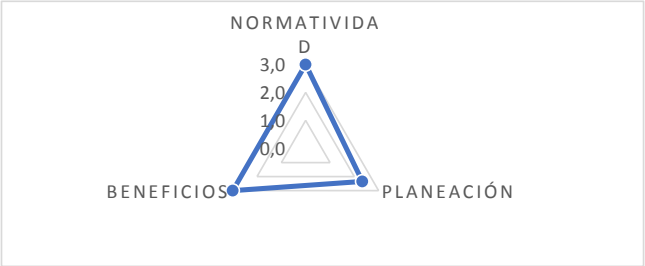
Identificar las necesidades de formación de los trabajadores que permitan impulsar la innovación no es prioritario para la empresa, por tanto, no se destina un presupuesto para tal fin, ni se realizan gestiones en ese sentido.

No están interesados en identificar tendencias en el mercado o nuevas tecnologías disponibles; ni en desarrollar nuevos productos o servicios, por ello no destinan recursos para diseñar un procedimiento formal que les permita prototipar y validar productos y/o servicios 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



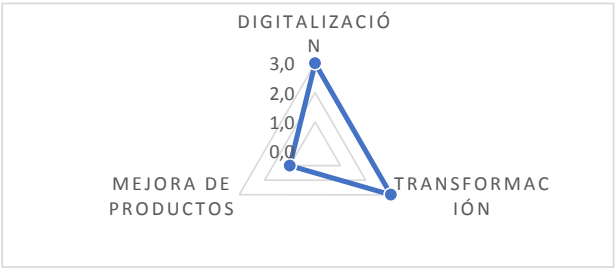
En la empresa desconocen sobre los procesos logísticos y le dan poca importancia al tema, por ello no tienen un sistema de administración de inventarios, ni cuentan con una persona responsable de gestión las compras, el transporte y la distribución de insumos y productos o servicios.

No poseen la infraestructura adecuada, ni suficiente para optimizar sus procesos logísticos; pero 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.

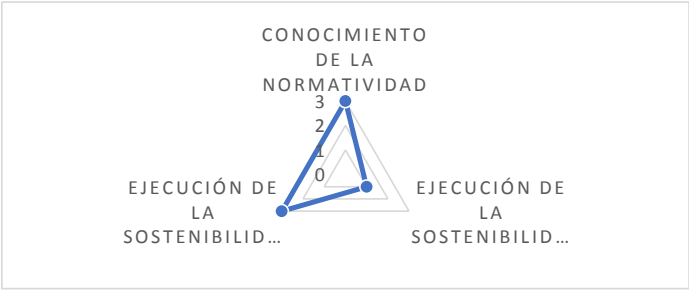
Hacen uso de las herramientas de almacenamiento y captura de información digitales a través de sus canales online, lo cual le genera la oportunidad de contar con bases de datos organizadas, de fácil acceso, tabulación y análisis para la toma de decisiones, la aplicación de nuevas estrategias o el refuerzo 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

Si bien la empresa le da una alta importancia a las herramientas digitales y tecnológicas que tiene a disposición para mejorar el modelo de negocio operativo, administrativo y comercial, y con ello, incorporarse a la era digital de una forma más eficiente; hasta el momento no se ha iniciado el proceso de búsqueda de apoyo institucional en los laboratorios del SENA o a través de asesores privados para buscar mejora continua de sus procesos y/o productos.

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



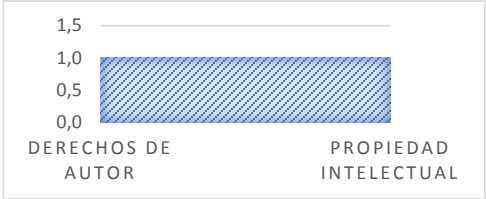
En la empresa conocen las normas y regulaciones que las leyes han establecido con respecto a las políticas medioambientales y de sostenibilidad del sector en el cual se desempeñan; también cumplen con los procedimientos que permiten enmarcar el desarrollo de las operaciones de la empresa, a los requerimientos 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	25
Precio producto estrella o más vendido	$ 380.000
Costo directo del producto o servicio estrella o más vendido por su empresa	$ 190.000
Costo indirecto del producto o servicio estrella o más vendido por su empresa	$ 15.000
Gastos fijos mensuales	$ 700.000
La empresa exporta	SI
Participación de las exportaciones en las ventas totales	$ 30
Su empresa se encuentra enmarcada en en el sector de industrias creativas y culturales?	SI
Indice de productividad empresarial	1,994 Positivo

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 03/09/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 17/09/2024 0:00:00

Descripción:
3/09/2024. Realizar un análisis de la planeación estratégica que tiene implementada para ver si es necesario actualizarla.

Avance:
17/09/2024. Se hace un análisis de la planeación estratégica que se implementó en la empresa, para determinar si debe actualizarse o complementarse y así llegar a un mejoramiento del negocio.

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: 30/09/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 17/09/2024 0:00:00

Descripción:
3/09/2024. La empresa desconoce el comportamiento del mercado lo que evita que logre una competitividad importante.

Avance:
17/09/2024. Se le indica al empresario que debe hacer un estudio de mercado y revisar el comportamiento del sector con el fin de conocer mejor el mercado en el que está. El emprendedor se compromete a realizar el estudio de mercado y realizar un análisis del sector. Esto con el fin de establecer unas estrategias que mejoren la competitividad y productividad de la empresa.

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: 03/09/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 15/10/2024 0:00:00

Descripción:
3/09/2024. La empresa debe definir la política de calidad y los objetivos de calidad que la regirán en su desarrollo. También debe definir el mapa de procesos y documentar cada uno.

Avance:
15/10/2024. Se hace una jornada donde se explican los principios de la gestión de calidad, se revisan la política de calidad y los objetivos con el fin de ver si están vigentes y de acuerdo con el que hacer de la empresa. También se determinarán los diferentes procesos que la empresa tiene y se documentarán.

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: 03/09/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 19/11/2024 0:00:00

Descripción:
3/09/2024. Se hace una explicación de lo que es la innovación y como la empresa la debe aplicar.

Avance:
19/11/2024. Se trabajará con el empresario estrategias innovadoras para los servicios que la empresa presta, con el fin de ofrecer a los clientes una actualización de los programas, el uso de equipos de tecnología acorde con los avances que mejoren las potencialidades de los clientes.

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

7 Gestión Logística

Fecha Programada: 03/09/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 26/11/2024 0:00:00

Descripción:
3/09/2024. Es necesario que la empresa implemente un sistema de control de inventarios y que dentro de los procesos que maneje incluya el de compras.

Avance:
26/11/2024. Se documentará un proceso de compras que incluya la selección de proveedores, la calificación de los mismos con el fin de asegurar tener productos de calidad en el momento oportuno, también se implementará un sistema de control de inventarios.

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

10 Indicadores de Gestión

Fecha Programada: 03/09/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 10/12/2024 0:00:00

Descripción:
3/09/2024. Con la actualización de la planeación estratégica y la documentación de los procesos se debe desarrollar un cuadro de indicadores para controlar el desarrollo de las actividades de la empresa.

Avance:
10/12/2024. El emprendedor debe implementar un cuadro de indicadores los cuales debe medir con alguna periodicidad que debe quedar incluirda en el mismo cuadro. Esto le servirá para controlar el cumplimiento de los servicios que presta y tomar decisiones oportunamente en caso que sea necesario.

11 Gestión de la propiedad intelectual

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

12 Índice de productividad

Fecha Programada: 03/09/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 10/12/2024 0:00:00

Descripción:
3/09/2024. El día que se desarrolló el autodiagnóstico de la empresa se hizo la medición del índice de productividad. Este tuvo un resultado positivo de 1,994

Avance:
10/12/2024. Se espera cerrar el servicio de fortalecimiento empresarial el 10/12/2024, donde se analizarán los resultados del servicio y se medirá el índice de productividad para ver si mejoró,

que es lo que se espera.

13 Otro

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:
Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 03/09/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 17/09/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
3/09/2024. Realizar un análisis de la planeación estratégica que tiene implementada para ver si es necesario actualizarla.

Avance:
17/09/2024. Se hace un análisis de la planeación estratégica que se implementó en la empresa, para determinar si debe actualizarse o complementarse y así llegar a un mejoramiento del negocio. Se revisa la misión y la visión, están acorde con lo que pretende el empresario, no se modifica. Se analizan las estrategias y objetivos y están claras y de acuerdo a la visión. Se ajusta el plan de acción, el cronograma, el emprendedor se compromete para la próxima reunión en actualizar el presupuesto que tenía. Hay actividades que no se han completado y otras que deben volver a realizarse, por eso se actualiza el plan de acción.

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: 30/09/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 17/09/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
3/09/2024. La empresa desconoce el comportamiento del mercado lo que evita que logre una competitividad importante.

Avance:
17/09/2024. Se le indica al empresario que debe hacer un estudio de mercado y revisar el comportamiento del sector con el fin de conocer mejor el mercado en el que está. El emprendedor se compromete a realizar el estudio de mercado y realizar un análisis del sector. Esto con el fin de establecer unas estrategias que mejoren la competitividad y productividad de la empresa. En la próxima reunión se verán los resultados y conclusiones del estudio de mercado.

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: 03/09/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 15/10/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
3/09/2024. La empresa debe definir la política de calidad y los objetivos de calidad que la regirán en su desarrollo. También debe definir el mapa de procesos y documentar cada uno.

Avance:
15/10/2024. Se hace una jornada donde se explican los principios de la gestión de calidad, se revisan la política de calidad y los objetivos con el fin de ver si están vigentes y de acuerdo con el que hacer de la empresa. También se determinarán los diferentes procesos que la empresa tiene y se documentarán.

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: 03/09/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 19/11/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
3/09/2024. Se hace una explicación de lo que es la innovación y como la empresa la debe aplicar.

Avance:
19/11/2024. Se trabajará con el empresario estrategias innovadoras para los servicios que la empresa presta, con el fin de ofrecer a los clientes una actualización de los programas, el uso de equipos de tecnología acorde con los avances que mejoren las potencialidades de los clientes.

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

7 Gestión Logística

Fecha Programada: 03/09/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 26/11/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
3/09/2024. Es necesario que la empresa implemente un sistema de control de inventarios y que dentro de los procesos que maneje incluya el de compras.

Avance:

26/11/2024. Se documentará un proceso de compras que incluya la selección de proveedores, la calificación de los mismos con el fin de asegurar tener productos de calidad en el momento oportuno, también se implementará un sistema de control de inventarios.

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

10 Indicadores de Gestión

Fecha Programada: 03/09/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 10/12/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
3/09/2024. Con la actualización de la planeación estratégica y la documentación de los procesos se debe desarrollar un cuadro de indicadores para controlar el desarrollo de las actividades de la empresa.

Avance:
10/12/2024. El emprendedor debe implementar un cuadro de indicadores los cuales debe medir con alguna periodicidad que debe quedar incluirda en el mismo cuadro. Esto le servirá para controlar el cumplimiento de los servicios que presta y tomar decisiones oportunamente en caso que sea necesario.

11 Gestión de la propiedad intelectual

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

12 Índice de productividad

Fecha Programada: 03/09/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 10/12/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
3/09/2024. El día que se desarrolló el autodiagnóstico de la empresa se hizo la medición del índice de productividad. Este tuvo un resultado positivo de 1,994

Avance:
10/12/2024. Se espera cerrar el servicio de fortalecimiento empresarial el 10/12/2024, donde se analizarán los resultados del servicio y se medirá el índice de productividad para ver si mejoró, que es lo que se espera.

13 Otro

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:
Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: 18/07/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 12/09/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:

18/07/2024. Es necesario que el empresario haga unos cálculos de acuerdo a las plantas sembradas antiguas y las nuevas para ver como se comportará la producción y ver cuando sembrará plantas nuevas en el espacio que tiene para eso.

Avance:

18/07/2024. Se le explica al emprendedor lo que es la capacidad instalada y la utilizada. El tiene el conocimiento del área de la finca, de lo que tiene sembrado, plantas antiguas y plantas nuevas que todavía no están en producción. También tiene un área por sembrar que debe definir cuando lo hará. El emprendedor se compromete para la próxima reunión en presentar un cuadro de la producción, teniendo en cuenta la actual y cuando empiecen a producir las plantas nuevas, que debe ser en el 2025 entre los meses de marzo y abril. También decidir cuantas plántulas sembrará en el área disponible. Se le indica la importancia de calcular la producción para así mismo realizar la gestión comercial para vender el producto, esto se revisará en la próxima sesión.

1/08/2024. Se inicia la reunión virtual con el empresario, el presenta un cuadro de la producción actual y futura de acuerdo a las plantas sembradas. También menciona que está trabajando en un semillero para el mismo surtir las plántulas a sembrar una vez estén en su punto. Las semillas provienen de las plantas que se sembraron que se compraron a un proveedor certificado. El

emprendedor está capacitado para realizar este proceso. También presenta el cálculo de cuando debe hacer la siembra y la cantidad de plantas que tendrá en el espacio para tal fin.

Con la información de la producción presente y futura se elabora un plan de comercialización. Con los clientes que tiene en la actualidad está confirmada la venta de la producción, se le sugiere que vaya trabajando sobre los clientes potenciales que tiene para cuando la producción aumente en el 2025. En la próxima reunión se revisarán las estrategias que el emprendedor se compromete a plantear.

15/08/2024. Se inicia la reunión virtual con el emprendedor, se revisa el plan de comercialización y las estrategias que establece para conseguir nuevos clientes para el 2025. Las estrategias están claras y acorde con lo que pretende con el plan de comercialización.

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: 04/07/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 04/07/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
9/05/2024. El empresario conoce los procesos pero no los ha documentado, esto dificulta la capacitación de nuevos empleados y la alineación con los planes de producción.

Avance:
9/05/2024. Se debe definir los procesos que la empresa tiene a nivel operativo, gerencial y de apoyo. Deben documentarse y elaborar un manual de procesos y de funciones que serán compartidos con los empleados. Teniendo los procesos operativos documentados se puede hacer una planeación de la producción teniendo en cuenta tiempo de sembrados y cosecha.

14/05/2024. Con el emprendedor se establecieron los procesos que maneja la empresa, el gerencial, el financiero, compras, producción en el cultivo de plátano y el comercial. Se documentará cada uno de los procesos anteriores, se le explica al empresario como documentar un proceso, el prefiere hacerlo en una tabla y no en diagrama de flujo porque lo ve más sencillo para explicarlo. Se inicia con la documentación del proceso de producción en el cultivo de plátano, el proceso se divide en dos, uno el mantenimiento de las plantas que están sembradas y el otro la siembra de nuevas plántulas. Esa es la entrada del proceso, se definen las actividades, los responsables, tiempos de cada uno, lo requerimientos y se deja un espacio para observaciones. Se elaboró el borrador, el emprendedor se compromete a revisarlo y complementarlo.También se le indica como determinar indicadores de gestión, es importante que él como gerente los defina, pensando en la utilidad de la información para tomar decisiones. A cada proceso debe definirle indicadores para control. El emprendedor documentará otros procesos que presentará en la próxima sesión.

6/06/2024. Se inicia la reunión virtual con la revisión de los compromisos, el emprendedor presenta el proceso de producción en el cultivo de plátano e indicadores de gestión. El proceso lo complementó el emprendedor, está bien, claro. Inicia con las actividades de siembra, mantenimiento y termina con el almacenamiento una vez el plátano ha sido recolectado y

clasificado. Están claros los responsables de las actividades, los requerimientos para ejecutarla, tiempos. Define los indicadores de gestión que le sirven para controlar, uno en el control de costos y otro en el de tiempos. También tiene uno para medir la productividad por planta, hectárea y tipo de plátano que sale. El proceso queda listo para ponerlo en práctica, debe capacitar a los empleados que tiene en el manejo. Se inicia con el empresario la documentación del proceso comercial, se deja el borrador. El emprendedor se compromete a completarlo y a documentar el proceso de compras y el financiero. En la próxima reunión se revisarán estos procesos y se documentará el gerencial.

20/06/2024. El emprendedor presenta corregido el proceso comercial, quedó completo y claro, desde que ofrece el producto o recibe un pedido hasta que el cliente recibe a satisfacción.

Se revisan los proceso de compras y el financiero, el de compras está de acuerdo a lo que se le había sugerido, tuvo en cuenta la selección del proveedor de acuerdo a calidad, disponibilidad de producto y precio, también incluye una evaluación del mismo y deja la trazabilidad.

El financiero arranca con la facturación, el cobro, la gestión de cobro cuando se vende a crédito, el ingreso del dinero y contabilizar toda la información, tanto ingresos como egresos. Cuenta con un auxiliar contable que colabora en el manejo de esta información.

En la próxima reunión se documentará el proceso gerencial y se explicará el control de inventario y el manejo. Esta pendiente definir la política de adquisición.

11/07/2024. Se inicia la reunión virtual haciendo un resumen de lo que se ha implementado de acuerdo al plan de acción. Luego se empieza a documentar el proceso gerencial, donde se coordinarán todas las actividades de la agrícola, la parte comercial, compras, contratación, siembra, mantenimiento, cosecha, recolección, selección, empaque y envío. En el proceso se dejan los controles de todas las actividades y se incluye lo relacionado con los recursos humanos.

El empresario debe capacitar a los colaboradores en los procesos donde participan, una vez se firmen e inicie la implementación.

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

7 Gestión Logística

Fecha Programada: 01/08/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 01/08/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
9/05/2024, Debe definirse una política de adquisición, de selección de proveedores. Documentar el proceso de compras.

Avance:
9/05/2024. Definir una política de adquisición, que incluya todo lo que se necesita en la finca, materias primas, insumos, herramienas, plántulas, contratación de agrónomo. Con la política definida se documenta el proceso de compras que incluya todo lo anterior. Es importante que el empresario logre alianzas con proveedores de las materias primas que más pesan en el proceso.

11/07/2024. Se le explica al empresario como definir una política y lo que debe contener. También se indica como realizar el control del inventario. Para la próxima sesión el emprendedor tendrá implementado el control de inventario y definida la política de adquisiciones, los cuales se revisarán.

18/07/2024. El empresario presenta la política de adquisiciones, quedó clara y ajustada a las labores que desempeña la empresa, ya está lista para implementar. También se revisa lo que el emprendedor implementó para el control de inventarios, tiene el conteo real de los insumos, ya tiene definido cuando debe hacer el pedido, evitando quedarse sin insumos.

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: 09/05/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 29/08/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
9/05/2024. La empresa debe incorporar a sus procesos la gestión de la sostenibilidad, implementando planes y programas de reciclaje, de cero desperdicio y del re uso del material vegetal

Avance:
15/08/2024. Se le explica al empresario algunos principios de la agricultura sostenible, la agricultura sostenible es un sistema de producción agraria conservador de recursos, ambientalmente sano y económicamente viable. El empresario ya maneja algunos conceptos, el

buen uso del agua, reaprovecha con fertirriego, no emite basura vegetal, todo los residuos son reutiliados, se procesas para convertirlos en fertilizantes que son usados en las plántulas, también se está minimizando el uso de químicos, aunque se siguen aplicando exporádicamente, pero se han ido reemplazando por otro tipo de productos naturales. Falta que haga una capacitación a los empleados, el emprendedor se compromete para la próxima sesión tener un documento donde conste todo lo que ha implementado y estrategias que implementará que colaboren con el medio ambiente, así como también realizará una capacitación sobre este tema a los empleados.

29/08/2024. El empresario presenta un documento donde está la política medioambiental de la Agrícola los Planes, en el están todas las estrategias y actividades que está implementando con el fin de obtener una certificación como agrícola verde, primer paso requerido para poder exportar. Hizo la capacitación de lo trabajadores y jornaleros, se evidencia en una planilla con la firma de ellos.

10 Indicadores de Gestión

Fecha Programada: 29/08/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 29/08/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
9/05/2024. El empresario debe definir indicadores de gestión, medirlos periódicamente y tomar las acciones del caso de acuerdo a los resultados.

Avance:
9/05/2024. Una vez documentados los procesos y establecidos los indicadores de gestión debe elaborar un cuadro de indicadores para que los controle de acuerdo a como queden definidas las fechas de medición.

29/08/2024. Con el emprendedor se revisa el cuadro de indicadores, los que están por la planeación estratégica y los de cada proceso que se documentó. No se ha hecho la medición de ninguno, se revisa que información tiene a la mano y se miden los indicadores que se puede, el emprendedor para la próxima sesión se compromete a medir la totalidad de los indicadores.

Se le indica que la próxima sesión será la de cierre del servicio para que preparte toda la información para medir el índice de productividad, también para ver en que porcentaje se cumplió el plan de acción que se formuló.

12/09/2024. Se hace la medición de los indicadores de gestión, de acuerdo a los resultados están según la meta planeada. Se le indica al emprendedor que debe seguir midiéndolos de acuerdo con la programación que tiene y que en caso que tenga un resultado por fuera de lo planeado debe investigar que pasó porque se presentó ese resultado y tomar las decisiones del caso.

11 Gestión de la propiedad intelectual

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

12 Índice de productividad

Fecha Programada: 12/09/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 12/09/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
9/05/2024, Se hizo la medición del índice de productividad con el autodiagnóstico, el resultado fue de 1,978 positivo.

Avance:
9/05/2024. El día de cierre del servicio que está programado para el 12/09/2024 se realizará una medición del índice de productividad y se comparará con la medición que se hizo con el diagnóstico. Se espera un mejoramiento gracias al fortalecimiento empresarial que debe mejorar la productividad.

12/09/2024. Se hace la medición del índice de productividad, da positivo en 2,123. Presenta un incremento del 7,34%. El precio bajó, pero la producción aumentó y los costos disminuyeron. Al entrar en actividad el fertirriego, la productividad mejoró mucho, se economiza en agua y en fertilizante.

13 Otro

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:
Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: Se inicia la visita virtual de cierre del servicio de fortalecimiento, se revisa el nivel de cumplimiento del plan de acción, el cual se implementó en un 100%. Se ejecutaron las siguientes actividades: Se definieron y documentaron los procesos que desarrolla la agrícola, definió la política medioambiental de la Agrícola los Planes, en el están todas las estrategias y actividades que está implementando con el fin de obtener una certificación como agrícola verde; también determinó la política de adquisiciones, e implementó un sistema de control de inventarios. Al emprendedor se le indica que le llegará un correo con la información del cierre del servicio, con el link para que diligencie una encuesta de satisfacción y si el está interesado en retomar el

servicio de fortalecimiento lo puede hacer, comunicándose con el Centro de Desarrollo Empresarial.

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: Finaliza el servicio de asesoría para el fortalecimiento empresarial.

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		1.120	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$1.800	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$2.016.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$910	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$24	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$1.019.224	
IP=N/D	Indice de Productividad		1,97798	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	

No	Variable	Medición IP a Noviembre	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		1.850	La producción mensual se incrementó debido a la cosecha
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$1.550	El precio del plátano bajó a nivel nacional
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$2.867.500	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$730	Los costos de producción bajaron con la instalación del fertirriego se optimiza el uso de fertilizantes y agua.
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$24	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$1.350.524	
IP=N/D	Indice de Productividad		2,12325	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	
Incr	Incremento porcentual		7,34%	

Outlook

Cierre del servicio de fortalecimiento

Desde Antonio Jose Alvira Melendro <ajalviram@sena.edu.co>
Fecha Jue 19/09/2024 6:24 PM
Para Hayden Leal <haydenlealr@gmail.com>

Buena tarde respetado empresario Hayden Alirio Leal Rodríguez de la empresa Agrícola Los Planes SAS.

De la manera más atenta le informo que el servicio de asesorías de fortalecimiento empresarial ha llegado a su final, en la plataforma de Fondo Emprender se encuentra el informe final del servicio, el cual puede consultar. El cierre se hizo el 12 de septiembre, como fue indicado el día de la asesoría.

Adicionalmente adjunto el enlace para que por favor diligencie la encuesta de satisfacción del servicio.

https://forms.office.com/r/VCVBqVdeP8

Si está interesado en tomar este servicio de nuevo, puede comunicarse con el Centro de Desarrollo Empresarial al correo, emprendimientotolima@sena.edu.co.

Agradezco la participación en este programa.

Cordialmente,

Antonio José Alvira Melendro
Orientador SBDC
ajalviram@sena.edu.co
Transversal 1 N° 42 - 244 Ibagué / Tolima
Centro Agropecuario la Granja

www.sena.edu.co
@SENAcomunica

PAGOSIMPLE | REPORTE INDIVIDUAL

Fecha creación reporte 2024-08-13, 02:23:59 p. m. **Tipo Planilla** N **Número Planilla** 1065875759

Planilla Corregida Nro 1064677150 **Periodo Cotización** 202407 **Periodo Servicio** 202407

PAGADA 2024-08-13 14:21:57.0

I. DATOS DEL APORTANTE

Razón Social	VALENCIA VILLANUEVA MIGUEL ANGEL				
Documento	CC 93403828	**Dirección**	CL 12 #7 - 25		
Tipo de Empresa	INDEPENDIENTE	**Teléfono**	2667239		
Tipo Persona	NATURAL	**Forma Presentación**	ÚNICO	**Total Afiliados**	1
Ciudad	IBAGUE	**Departamento**	TOLIMA		
Representante Legal		**Identificación**			

II. DATOS DEL AFILIADO

Documento	CC 93403828		**Residente**		**Exonerado**	N	**Apellidos y Nombres**	**Código Ciudad - Departamento**	**Centro de Trabajo**	**Ubicación Laboral**
Tipo Cotizante	57	00					VALENCIA VILLANUEVA MIGUEL ANGEL	73001000 - 73		TOLIMA

III. APORTE POR CADA UNA DE LAS ADMINISTRADORAS ASOCIADAS AL AFILIADO:

Novedades																					Extranjero	Tipo salario	Salario	Pensión							Salud						Riesgos					Caja				Parafiscales			
ING	RET	TDE	TAE	TDP	TAP	VSP	COR	VST	SLN	IGE	LMA	VAC	AVP	VCT	IRP	Días AFP	Días EPS	Días ARP	Días CCF				Código AFP	Código Tras. AFP	Tarifa AFP	IBC	Total Aporte AFP	Total Aporte FSP	Total Aporte FSPS	Código EPS	Código Tras. EPS	Tarifa EPS	IBC EPS	Aporte Salud	Aporte UPC	Código ARL	Clase Riesgo	Tarifa ARL	IBC ARL	Aporte Riesgos	Código CCF	Tarifa CCF	IBC CCF	Aporte Caja	Tarifa SENA	Aporte SENA	Tarifa ICBF	Aporte ICBF
							C								0	30	30	30	0			$ 1.660.000	231001		16 %	$ 1.660.000	$ 265.600	$ 0	$ 0	EPS002		12,5 %	$ 1.660.000	$ 207.500	$ 0	14-11	3	2,436 %	$ 1.660.000	$ 40.500	NIN-CC	0 %	$ 0	$ 0	0 %	$ 0	0 %	$ 0

IV.TOTALES

Total Aportes Pensión	Total Aportes FSP	Total Aportes FSPS	Total Aportes Salud	Total Aportes Riesgos	Total Aportes Cajas	Total Aportes SENA	Total Aportes ICBF	Total Aportes ESAP	Total Aportes MEN	Total Final
COLFONDOS	FSP SOLIDARIDAD	FSP SUBSISTENCIA	SALUD TOTAL EPS	ARL SURA	NINGUNA CCF	SENA	ICBF	ESAP	MEN	
$ 57.600	$ 0	$ 0	$ 45.000	$ 8.800	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 111.400

Líneas de Servicio FonoSIMPLE: Bogotá 601 4446634 - Cali: 602 5540577 - Medellín: 604 5146669 - Bucaramanga: 607 6438000 - Cartagena: 605 6945444 - Pereira: 606 3402582 - Barranquilla: 605 3618850 - Resto del País: 018000 971 971 - ¡Más que Fácil, SIMPLE!

¡El Poder de lo SIMPLE!

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: 19/06/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 19/06/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:

8/05/2024. La empresa al no tener documentados los procesos e indicadores de gestión definidos cae en falta de planeación de la producción de acuerdo a los requerimientos de los cliente.

Avance:

9/05/2024. La empresa debe definir los procesos que maneja o requiere para su funcionamiento, procesos del área gerencial, productiva y de apoyo, una vez seleccionados armar el mapa de proceso y luego proceder con documentarlos, definiendo las actividades, responsables, tiempos, requerimientos, entradas y salida. Con esto se puede conformar el manual de procesos y el de funciones.

17/05/2024. Con el emprendedor se determinaron los procesos que maneja o debe implementar para optimizar el funcionamiento. En el área gerencial se tiene un proceso administrativo que

incluye recursos humanos y compras, en la productiva el ensamble de los elementos requeridos por el cliente y la instalación de los mismos, el comercial y en los de apoyo está el proceso contable, financiero y tributario. Se monta el mapa de procesos, se explica que es y para que sirve. También se le indica al empresario como documentar un proceso y se inicia con la documentación del proceso de ensamble de los elementos y la instalación. Se deja el borrador. El empresario se compromete a complementarlo y a definir indicadores de gestión para el procedimiento. En la próxima sesión se revisará el proceso y se documentarán los otros procesos.

5/06/2024. Se inicia la visita presencial en el establecimiento del empresario, el emprendedor dividió el proceso técnico en dos, el primero está en la toma de los requerimientos del cliente y el ensamble de los elementos necesarios, teniendo como producto terminado la pieza o piezas que se instalarán. El otro proceso inicia con la programación de la instalación y la ejecución de la misma hasta que el cliente reciba a satisfacción el trabajo. La idea fue muy buena de dividir el proceso en dos, se sugiere que en el momento que se tome el requerimiento del cliente quede algo por escrito y firmado, lo cual le servirá de trazabilidad en caso que haya un desacuerdo con el cliente. La programación asegura que se tenga todo lo requerido y se vaya en un horario que el cliente pueda. El emprendedor realizará los ajustes a los procesos de acuerdo a las observaciones e iniciará con la documentación de los procesos gerenciales que se revisarán en la próxima sesión.

18/06/2024. Se revisan los procesos técnicos con los ajustes hechos por el empresario, son muy claros y quedan listos para implementarse, con los indicadores de gestión adecuados.

El empresario documentó los proceso gerencial, que consiste en un un proceso administrativo que incluye recursos humanos y compras. El proceso de recursos humanos es muy sencillo, está bien definido, se le sugiere que incluya dos actividades, una de capacitación al inicio a los empleados en las actividades que vaya a realizar, que les haga firmar que se capacitaron, incluido en el sistema de seguridad y salud en el trabajo, y que se incluya una actividad de archivo de las hojas de vida con toda la trazabilidad del empleado por el negocio. El proceso de compras es claro, lo realiza en su totalidad el gerente, el selecciona el proveedor, negocia y compra, se le sugiere que incluya una actividad de evaluación del proveedor, que lo haga periódicamente puede ser de acuerdo al monto de la compra. El empresario se compromete que para la próxima reunión ajustará los procesos.

3/07/2024. Se inicia la reunión con el empresario revisando los procesos gerencial y de compras documentados, fueron ajustados teniendo en cuenta las observaciones del orientador. Los procesos están listo para iniciar su aplicación y deben ser capacitadas las personas que trabajan en ellos.

Se inicia la documentación del proceso contable, financiero y tributario, por los montos que tiene de ventas en el momento el empresario no tributa, pero debe estar revisando que no los vaya a superar o si hay un cambio en los montos mínimos. El empresario lleva de manera manual la contabilidad, en un cuaderno tiene todos los egresos y los ingresos por ventas y servicios que ha realizado. Los costos están bien determinados, el tiene en cuenta los materiales, la mano de

obra, el transporte y los gastos de instalación. Se le explica como determinar el punto de equilibrio. El cuenta que se va apoyar en la hija que tiene conocimientos contables para que le colabore organizando la información. El pasa una cuenta de cobro a los clientes con el rut donde está la actividad respectiva. El proceso queda listo para implementarlo.

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: 31/07/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 11/09/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
31/07/2024. El empresario está interesado en buscar una diferenciación con la competencia, que no sea solo por el servicio y el precio.

Avance:
31/07/2024. Se le explica al emprendedor los principios de la innovación, de como mejorar la creatividad mediante unos ejercicios. El empresario conoce de los materiales, los costos de los mismos y los precios que puede cobrar. Va a capacitarse virtualemente en cursos complementarios con el SENA en temas relacionados con el sector de la empresa. Para la próxima sesión se compromete en presentar una serie de ideas de cambio en los productos o en lo procesos.

14/08/2024. Se inicia la reunión con el emprendedor revisando las diferentes ideas que ha tenido para innovar en el proceso de fabricación y en el de instalación de los productos. Ha investigado sobre materiales que puede utilizar que son mejores en calidad y durabilidad, el costo aumenta pero no de manera exagerada y se puede subir el precio del producto y la instalación. Está buscando mejorar la productividad, disminuyendo los tiempos de producción e instalación.

El emprendedor se matriculó en un curso corto virtual del Sena en acabados arquitectónicos de construcción, donde se ven materiales y herramientas.

El emprendedor contrató por prestación de servicios a un contador para que le cuadre la contabilidad y ver si es necesario que deba hacer la declaración de renta de acuerdo a los ingresos obtenidos en el 2023.

28/08/2024. Se inicia la reunión presencial con el emprendedor, él menciona que todavía no ha empezado el curso en el que se inscribió en el SENA, pero que si ha investigado sobre materiales que puede utilizar y mejorar los productos e incluso la instalación de los mismos con unos procesos que vio donde se reduce el tiempo y queda mejor terminada la instalación. En el taller está experimentando, el problema es el costo, pero lo está probando.

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: 31/07/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 31/05/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
9/05/2024. No llevan una contabilidad rigurosa, tienen las facturas de lo que compran pero no se contabiliza, cuando prestan un servicio no siempre facturan, no llevan un control de ingresos, de costos.

Avance:
9/05/2024. Fijar una política financiera que se debe cumplir al interior de la empresa con el fin de organizar esta área, deben hacer el costeo de los trabajos que realizan, cruzar con lo que están cobrando para ver si alcanzan el punto de equilibrio y si tienen un margen de utilidad. Establecer un presupuesto anual y llevar un control de los egresos y los ingresos.

7 Gestión Logística

Fecha Programada: 28/08/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 28/08/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
9/05/2024. La empresa no controla inventarios, compra la materia prima con diferentes proveedores.

Avance:
9/05/2024. Se debe documentar un proceso de compras, basado en una política de adquisiciones que debe determinarse. En el proceso de compras deben incluir la selección de proveedores, la compra la evaluación de proveedores. Tambien deben definir un sistema de control de inventarios.

3/07/2024. El proceso de compras ya se documentó, está incluido en el mapa de procesos y está implementado. En la próxima sesión se dará un entrenamiento para enseñarle el manejo del inventario e implementar un control del mismo.

17/07/2024. En la reunión se capacitó al emprendedor en el control de inventarios, dentro del inventario tiene materias primas e insumos para la fabricación de los elementos que instala a los clientes, vidrios y herramientas. La idea es que en excel maneje el inventario de los diferentes elementos que tiene en el taller, los clasifique y que cada vez que compre o los utilice alimente en tiempo real el archivo para saber cuanto tiene, debe también determinar el punto de reorden, es decir cuando debe comprar, según la existencia. El emprendedor se compromete a iniciar el control, haciendo un conteo de las existencias de cada insumo importante que tenga. En la próxima sesión se revisará la implementación del control del inventario.

31/072024. Se inicia la reunión con el emprendedor, se visita la bodega la cual se encuentra arreglada, están marcados los elementos y los tiene contabilizados, está pendiente de los puntos de reorden para la compra de los elementos principales que los tiene identificados, además cuando los utiliza los va descargando del inventario. El sistema de control de inventario está bien implementado.

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

10 Indicadores de Gestión

Fecha Programada: 09/05/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 11/09/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
9/05/2024. Se definirán indicadores de gestión para cada proceso, los cuales se deben ir midiendo para ver si se está cumpliendo con el objetivo y si es del caso tomar las decisiones de manera oportuna.

Avance:
9/05/2024. Establecer un cuadro de indicadores de cada uno de los procesos, hacer las mediciones y tomar las medidas cuando corresponda.

11/09/2024. Con el emprendedor se realizó la medición de los indicadores en el cuadro respectivo, todos ellos se están comportando bien, de acuerdo a lo esperado. Se le indica al empresario que debe seguir midiendo los indicadores y en caso que alguno no esté cumpliendo con la meta planteada debe analizar que es lo que pasa y tomar decisiones para corregir la situación.

11 Gestión de la propiedad intelectual

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

12 Índice de productividad

Fecha Programada: 11/09/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 11/09/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
9/05/2024. El día que se diligenció el autodiagnóstico se calculó el índice de productividad de la empresa. Para el cierre del proceso de fortalecimiento se medirá de nuevo para ver su comportamiento.

Avance:
9/05/2024. Medir al finalizar el servicio de fortalecimiento empresarial se medirá el índice de productividad para analizar la efectividad del servicio.

11/09/2024. Se hizo la medición del índice de productividad, dio positivo en 3,5433, mejoró en un 16,14% debido a dos factores, el primero aumento de las ventas y segundo el ahorro en materia prima al utilizar materiales mejores pero de un costo menor.

13 Otro

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:
Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: El plan de acción se ejecutó en su totalidad, se documentaron los procesos de la empresa, se capacitaron a los colaboradores, en cuanto a gestión de innovación el emprendedor investigó sobre materiales y reemplazó algunos con los que venía trabajando, que mejoraron la calidad de los productos, está haciendo una formación complementaria de acabados arquitectónicos de construcción, donde se ven materiales y herramientas. Organizó el área financiera, estableció el punto de equilibrio, hizo proyecciones y un presupuesto anual, mejoró la forma de hacer el costeo. Implementó un sistema de control de inventarios. Al emprendedor se le indica que le llegará un correo con la información del cierre del servicio, con el link para que diligencie una encuesta de satisfacción y si el está interesada en retomar el servicio de fortalecimiento lo puede hacer, comunicándose con el Centro de Desarrollo Empresarial.

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: La asesoría se cierra el 11/09/2024.

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		8	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$450.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$3.600.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$145.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$20.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$1.180.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		3,05085	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	

No	Variable	Medición IP a Noviembre	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		10	La producción mensual se incrementó debido a la cosecha
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$450.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$4.500.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$125.000	El costo directo de prodcción disminuyó al implementar el uso de materiales mejores pero más económicos en el mercado
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$20.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$1.270.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		3,54331	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	
Incr	Incremento porcentual		16,14%	

Outlook

Cierre del servicio de fortalecimiento

Desde Antonio Jose Alvira Melendro <ajalviram@sena.edu.co>
Fecha Jue 19/09/2024 5:32 PM
Para nenecogbc@gmail.com <nenecogbc@gmail.com>

Buena tarde respetado empresario Germán Bermúdez Camino de la empresa Todovidrios y Aluminios Germán Bermúdez.

De la manera más atenta le informo que el servicio de asesorías de fortalecimiento empresarial ha llegado a su final, en la plataforma de Fondo Emprender se encuentra el informe final del servicio, el cual puede consultar. El cierre se hizo el 11 de septiembre, como fue indicado el día de la asesoría.

Adicionalmente adjunto el enlace para que por favor diligencie la encuesta de satisfacción del servicio.

https://forms.office.com/r/VCVBqVdeP8

Si está interesado en tomar este servicio de nuevo, puede comunicarse con el Centro de Desarrollo Empresarial al correo, emprendimientotolima@sena.edu.co.

Agradezco la participación en este programa.

Cordialmente,

Antonio José Alvira Melendro
Orientador SBDC
ajalviram@sena.edu.co
Transversal 1 N° 42 - 244 Ibagué / Tolima
Centro Agropecuario la Granja

www.sena.edu.co
@SENAcomunica

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 26/07/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 26/08/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Implementar la planeación estratégica, definiendo misión, visión, objetivos estratégicos y el plan de acción. Partiendo de una matriz DOFA.

Avance:
26/07/2024. Se hará un entrenamiento de planeación estratégica para iniciar la implementación.

29/07/2024. Se hace una reunión presencial con el emprendedor, se explica que es la planeación estratégica, sus componentes y beneficios.

Se hace un borrador de la misión y la visión, el emprendedor las revisará y las ajustará si lo ve necesario, en la próxima reunión se revisará.

También se le explica cómo desarrollar la matriz DOFA, teniendo en cuenta los aspectos internos y los externos, para que no los confunda. Se hace un rápido ejemplo de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas. También se explica como desarrollar las estrategias de acuerdo a los cruces entre los factores externos e internos. En la próxima sesión se revisará.

12/08/2024. Se inicia la reunión presencial con el empresario. El presenta la misión y la visión ya revisada y actualizada, la misión está bien definida de acuerdo con lo que hace la empresa y los clientes que tiene y quiere, la visión es clara se ve que se pretende alcanzar pero le falta que la acote en el tiempo, se le indica al empresario que debe colocar un límite en el tiempo para saber como va avanzando en el logro de la visión. El emprendedor modifica la visión, le agrega un período de tiempo de 3 años el cual está bien y es alcanzable de acuerdo a como desarrolle la planeación estratégica.

El emprendedor presenta la matriz DOFA y las estrategias de los cruces, los factores externos e internos están bien definidos están acorde con la situación de la empresa, las estrategias planteadas están bien definidas, ahora debe plantear los objetivos estratégicos, de acuerdo a

esas estrtegias. Se plantean algunos objetivos, el gerente para la próxima sesión se compromete a complementarlos para revisarlos.

En la próxima reunión se elaborará el plan de acción, con el cronograma y presupuesto requerido para iniciar su implementación.

26/08/2024. Se inicia la reunión presencial con la presentación de los objetivos estratégicos ya completos, son claros y están acorde con la visión.

Se empieza a desarrollar el plan de acción teniendo en cuenta los objetivos y las estrategias, se definen las acciones para lograrlos, el emprendedor debe completar el plan de acción determinando las fechas de ejecución y definir el presupuesto de ejecución de las acciones. Se le explica al emprendedor que el plan de acción es la carta de navegación para alcanzar la visión definida, donde se fijan las acciones, el orden en que se deben realizar y lo que vale ejecutarlas. Debe definir unos indicadores de gestión para controlar la ejecución, se dan unos ejemplos. El emprendedor se compromete para la próxima reunión completar el plan de acción con el cronograma, presupuesto y los indicadores de gestión.

9/09/2024. Inicia la reunión presencial revisando el plan de acción presentado por el empresario. Esta bien detallado, las actividades son precisas, elaboró el cronograma y presupuesto para cumplirlas. Se define un indicador de gestión para hacer seguimiento. Se le indica que es el primero que debe tener en un cuadro de indicadores.

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: 26/07/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 07/10/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Implementar algunos principios de la gestión de calidad, la definición de la política de calidad, definir el mapa de procesos, documentarlos y definir los indicadores de gestión.

Avance:
26/07/2024. Se definirán la política y los objetivos de calidad, así como también los procesos que se manejen en la empresa, se desarrollará el mapa de procesos, se documentarán y definirán indicadores de gestión.

9/09/2024. Se le explica al emprendedor los principios de un sistema de gestión de calidad, como definir la política y los objetivos de calidad, la importancia de identificar los procesos y procedimientos que maneja y documentarlos. Se le indica como elaborar un mapa de procesos,

para que sirve. Se hace un borrador con el empresario de la política de calidad y se plantean algunos objetivos de calidad. Se le explica que hay tres tipos de procesos, los gerenciales, los operativos y los de apoyo. Se clasifican los procesos que maneja en el negocio según su actividad. En el gerencial queda el de planeación estratégica y revisión, en los operativos el de compras y el de atención al cliente y comercialización y de los de apoyo está el financiero. Se inicia documentando el proceso de compras.

El emprendedor se compromete a revisar y complementar la política y los objetivos de calidad, a ver si maneja otros procesos que no se incluyeron en el mapa de procesos y en terminar de documentar el proceso de compras y avanzar en la documentación de los otros procesos.

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: 26/07/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 21/10/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Definir una estrategia financiera para el negocio.

Avance:
26/07/2024. Definir la estrategia financiera para la empresa. Sistema de costeo, establcimiento de precios, determinación del punto de equilibrio, presupuesto anual de ingresos y egresos.

7 Gestión Logística

Fecha Programada: 26/07/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 18/11/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Implementar un sistema de inventarios.

Avance:
26/07/2024. De acuerdo al proceso de compras, establecer una política de proveeduría. También implementar un sistema de inventarios.

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

10 Indicadores de Gestión

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

11 Gestión de la propiedad intelectual

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

12 Índice de productividad

Fecha Programada: 26/07/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 18/11/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Se mide el índice de productividad el 25/07/2024, dando un valor positivo de 1,433

Avance:
26/07/2024 Cuando se cierre el servicio de acuerdo a la programación el 18/11/2024, se medirá el índice de productividad para comparar con la primera medición a ver si el fortalecimiento fue efectivo.

13 Otro

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:
Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 05/08/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 21/08/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Profundizar la investigación de mercado para aumentar la información que se tiene y tomar decisiones estratégicas para el negocio.

Avance:
5/08/2024. Realizar una investigación de mercado con clientes actuales y potenciales con el fin de conocer su opinión de lo que se ofrece y lo que le gustaría encontrar en el restaurante, horarios, infraestructura, atención, etc.

9/08/2024. Se inicia la reunión con la empresaria, se hace un entrenamiento sobre que es una investigación de mercado, como debe realizarse, se elabora una encuesta que será aplicada a los clientes del negocio y a clientes potenciales que ya se tienen identificados. Se le indica como debe tabular la información y elaborar el informe de la investigación, que será la base para la toma de decisiones estratégicas sobre los productos que se deben mantener, si hay alguno que deba sacarse del menú y cuales deberían ingresar.

Para la próxima reunión la empresaria debe presentar el informe del estudio de mercado y con base en el se trabajará la planeación estratégica.

21/08/2024. La empresaria preseta los resultados del estudio de mercado que hizo. Se ve claramente lo que los clientes actuales y potenciales prefieren del negocio, está la atención, los precios les parecen justos y los platos del menú que prefieren. También hay algunos platos nuevos que los clientes les gustaría encontrar en el restaurante. Para esto la emprendedora con el esposo y los chef están haciendo un presupuesto para analizar la viabilidad de ingresar al menú algunos de los platos más requeridos. Para la próxima reunión ya tendrán decisiones tomadas sobre el menú, que platos sacar y cuales ingresar.

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 05/08/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 18/09/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
De acuerdo a los resultados de la investigación de mercado, actualizar la planeación estratégica del negocio.

Avance:

5/08/2024. Una vez se tegan los resultados de la investigación del mercado, se debe revisar la planeación estratégica del negocio para ver si está acorde con lo que el mercado prefiere y si es necesario actualizarla.

21/08/2024. Se revisa con la emprendedora la misión y la visión, se ve que están acorde con lo que hacen y lo que pretenden del negocio, no se modifican. Se va a desarrollar una matriz DOFA, se inicia un borrador determinando algunos factores internos y externos del negocio. Para la próxima sesión la emprendedora se compromete a completarla y a definir estrategias para los cruces entre los factores externos con los internos.

4/09/2024. Se revisa el nuevo menú resultado de la investigación de mercado y de acuerdo a las preferencias de los clientes. Se ingresaron 2 platos nuevos para la carta y se eliminaron varios que no se pedían casi. Sirve también para la organización del inventario.

Se revisa la matriz DOFA elaborada por la emprendedora con algunas estrategias definidas. Está bien desarrollada y las estrategias de acuerdo con lo que pretende el negocio. Se definen algunos objetivos estratégicos y se inicia la formulación del plan de acción. Se determinan algunas actividades del plan de acción. La empresaria para la próxima reunión se compromete en complementar los objetivos estratégicos y el plan de acción con el cronograma y el presupuesto.

18/09/2024. Se inicia la reunión presencial con la empresaria, ella presenta los objetivos estratégicos y el plan de acción con el cronograma y el presupuesto. Los objetivos son congruentes con la visión y las estrategias, el plan de acción está bien trabajado, las acciones propuestas son claras, alcanzables, tiene definido indicadores de gestión, relacionados con el cronograma y presupuesto. La emprendedora ya puede iniciar la implementación del plan de acción, se ajusta el cronograma de acuerdo a cuando ella iniciará a ejecutar las actividades.

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: 05/08/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/10/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Hacer una revisión de la política de calidad, del mapa de procesos y de los procesos documentados para ver si es necesario actualizarlos o documentar un nuevo proceso.

Avance:

5/08/2024. Se debe hacer una revisión de los resultados de los indicadores de gestión, de la política de calidad, del mapa de procesos y los procesos documentados con el fin de ver si es necesario actualizarlos o tomar alguna medida de acuerdo a la información que se obtenga.

18/09/2024. Se hace una revisión de los procedimientos documentados y del mapa de procesos. No es necesario cambiar el mapa de procesos, los cambios que tienene previstos se pueden incluir en los procesos de preparación de los alimentos y el de atención a los clientes. Se inicia la actualización del proceso de preparación de alimentos, se adicionan las actividades de acuerdo a lo que han implementado en el restaurante. No se deja aprobado porque se explicará a los encargados para ver como funciona y una vez se ponga en práctica se aprobará y se dará capacitación. En la próxima sesión que debe hacerse desde que abran el restaurante en la mañana se hará el seguimiento a los pasos del proceso.

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: 05/08/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 21/08/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Realizar un monitoreo del mercado, análisis del nivel de satisfacción del cliente y de preferencias que el tenga.

Avance:
5/08/2024. Se deben utilizar dos herramientas, la investigación del mercado y la medición de satisfacción de los clientes, con esa información tomar decisiones acerca de nuevos productos que se puedan ofrecer a los clientes de acuerdo a sus gustos y necesidades.

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: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: 05/08/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 27/11/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Implementar una política de sostenibilidad teniendo en cuenta la normativa del sector, lo que ya aplican y lo que no han desarrollado.

Avance:
5/08/2024. Conocer la normativa que aplica al sector de los restaurantes, especialmente en el ámbito medioambiental, ver que tienen implementado, si es necesario actualizarlo y que falta para que el negocio sea sostenible.

10 Indicadores de Gestión

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

11 Gestión de la propiedad intelectual

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

12 Índice de productividad

Fecha Programada: 05/08/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 27/11/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Con el autodiagnóstico se hizo la medición del índice de productividad, con un resultado positivo de 2,064

Avance:
5/08/2024. El día que se tiene programada el cierre del servicio de fortalecimiento a la empresa, que es el 27/11/2024 se medirá de nuevo el índice de productividad, se hará la comparación con la medición cuando inició el servicio y se brindarán las conclusiones del caso acerca del fortalecimiento del negocio.

13 Otro

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:
Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 07/06/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 07/06/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:

14/05/2024. Se debe revisar y actualizar la planeación estratégica, teniendo en cuenta el nuevo proceso que quieren implementar para ofrecer a clientes y otras empresas que lo pueden necesitar.

Avance:

14/05/2024. Se organiza una sesión con los empresarios para revisar la planeación estratégica, los indicadores de gestión, su medición y si es necesario implementar nuevos. También se actualizará la planeación estratégica teniendo en cuenta los procesos nuevos que se van a implementar.

16/05/2024. Se hace una reunión presencial con los socios de la empresa, se hace una revisión de la planeación estratégica. Todo está vigente, se debe incluir el nuevo servicio que se va a implementar, el comercializar el aplicativo que están desarrollando donde se tendrá actualizada la información contable, financiera y tributaria en un solo sitio. Se agrega un objetivo estratégico y unas estrategias para el lanzamiento y sostenimiento de este nuevo servicio. Se definen indicadores de gestión que se agregan al cuadro de indicadores que se tiene. En la próxima sesión se revisarán las actualizaciones realizadas en la planeación estratégica.

Se debe documentar el proceso.

7/06/2024. Inicia la reunión presencial con los empresarios, revisando las actualizaciones a la planeación estratégica. No hay observaciones, se tuvo en cuenta todo lo planteado en la sesión anterior y se actualizó, se definieron objetivos estratégicos y estrategias nuevas para seguir avanzando hacia la visión que tiene la empresa. La misión fue modificada debido al proceso nuevo ya que incluye la atención de clientes.

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: 02/08/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 02/08/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
14/05/2024. Realizar un sondeo de mercado, identificar los perfiles de los clientes para ver a quienes les puede interesar el proceso que se va a implementar.

Avance:
14/05/2024. Realizar una planeación de la producción de acuerdo con el sondeo que hagan del mercado. Hacer una evaluación de la capacidad instalada actual a ver si es suficiente para cubrir el mercado de acuerdo a lo planeado. Análisis de cargas y ver necesidades de nuevo personal.

21/06/2024. Con el nuevo proceso es importante que hagan un estudio de mercado para ver si cuentan con la capacidad de planta adecuada para responder al mercado que se puede generar. La empresa tiene claro el perfil de clientes que busca, son empresarios pequeños y medianos, pero si llegan mas se aceptan. Se explica como hacer el estudio de mercado y el análisis de la capacidad de planta y de las cargas de cada empleado. En la próxima reunión se revisará estos resultados.

12/07/2024. Los socios presentan los resultados del estudio que hicieron sobre las cargas de trabajo de cada empleado, la capacidad está al 80%, podrían contratar un contador o un auxiliar contable. En cuanto el estudio de mercado se ve que ya son reconocidos en el mercado, no conocen el nuevo servicio, pero con unas buenas estrategias por parte de los colaboradores este se implementará sin inconvenientes. En cuanto a las cargas y el horario de 46 horas semanales que entrará en vigencia en julio del 2024, van a tener que pagar algunas horas extras en algunos momentos del mes, cuando sean los cierres, los otos días están bien las cargas.

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: 05/07/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 05/07/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
14/05/2024. Incluir en el mapa de procesos el que se va a implementar y documentarlo. Definir indicadores de gestión.

Avance:
14/05/2024. Revisar el mapa de procesos, actualizarlo con el que se va a implementar, mirar la documentación de los procesos para analizar si están bien definidos y documentar el nuevo proceso. También es necesario revisar los indicadores de gestión que se tienen, su medición y ver como lo han realizado.

7/06/2024. Al actualizar la planeación estratégica, se elabora el mapa de procesos de la empresa, se incluyó el nuevo dentro de los procesos misionales. Se procedió a documentarlo, se hizo un borrador, el cual será revisado en la próxima sesión. También se revisó el cuadro de indicadores, ya incluidos los del proceso nuevo y la medición y acciones que han tomado de acuerdo al

comportamiento de los mismos. En la próxima reunión se iniciará con analizar como están manejando el mercado, el perfil de clientes.

21/06/2024. Los socios presentan el nuevo proceso documentado, está muy bien manejado y definido, las actividades, responsables, tiempos e indicadores de gestión. El proceso queda listo para implementarlo y capacitar a los empleados que lo manejarán.

19/07/2024. Se le indica al emprendedor como elaborar los manuales de procesos y de funciones, el emprendedor se compromete a tener un avance para la próxima sesión.

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: 16/08/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 16/08/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
14/05/2024. Una vez documentado el nuevo proceso es necesario capacitar al personal responsable de la ejecución y el control.

Avance:
14/05/2024. Actualizar el manual de funciones y capacitar el personal que se requiera. Es importante que se definan pautas para la medición del desempeño de los empleados.

12/07/2024. En la próxima sesión se explicará como elaborar el manual de funciones y el de procesos, una vez implementado se capacitarán a los colaboradores de la empresa.

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: 14/05/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/08/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
14/05/224. La empresa va a implementar un servicio donde desarrollará una aplicación para

ofrecerla a clientes y demás empresas que la requieran donde ofrecerán información contable, tributaria y financiera actualizada en una sola aplicación.

Avance:
14/05/2024. Se contrató un equipo de ingenieros de sistemas con el fin de desarrollar la herramienta para el aplicativo que van a ofrecer. Desarrollarán los manuales, se tendrá un equipo para la actualización de la misma y se capacitará a los empleados de la empresa para que puedan ofrecerla, instalarla donde los clientes. La labor comercial la realizarán directamente los empresarios.

12/07/2024. Se ven avances en el aplicativo que están programando, se han hecho algunas pruebas, pero falta implementar algunas de las utilidades de la aplicación. Se espera en un mes tener funcionando totalmente el software, deben ir haciendo los manuales. En la próxima reunión se revisarán los avances.

19/07/2024. En la reunión con uno de los socios, enseñan los avances en la aplicación, ya tiene varias utilidades programadas, están haciendo pruebas. Cuando terminen las pruebas y los manuales se deben capacitar los empleados y empezar a promocionar la aplicación. El socio solicita un entrenamiento en aspectos comerciales y de mercadeo para los empleados, en la próxima sesión se dará.

2/08/2024. Se desarrolla un entrenamiento a todo el personal de la empresa, incluidos socios, empleados y trabajadores temporales. Se trataron los siguientes temas: Análisis de mercado, servicio al cliente y principios del marketing digital.

9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

10 Indicadores de Gestión

Fecha Programada: 14/05/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 13/09/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
30/09/2024. Medición de los indicadores de gestión

Avance:
30/09/2024. Se revisa el cuadro de indicadores, ya han medido varios de acuerdo a lo programado. Faltan medir algunos indicadores, en la reunión se revisa la información que se tiene y se miden los que se pueden. Los emprendedores para la próxima sesión se comprometen en cumplir con la medición de los indicadores de acuerdo al cuadro.

Se le indica a los socios que la próxima reunión será la de cierre del servicio, que se hará un análisis para ver el porcentaje de cumplimiento del plan de acción de fortalecimiento, se medirá el índice de productividad para ver si el servicio fortaleció o no la empresa.

13/09/2024. Se revisan los resultados de la medición de los indicadores de gestión. Los emprendedores montaron un cuadro control donde tienen los indicadores por proceso y los de la planeación estratégica. Se les indica que cuando algún indicador no presente el resultado esperado se debe investigar la causa y tomar las decisiones del caso.

11 Gestión de la propiedad intelectual

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:
2/08/2024. Es necesario ahora que la empresa va a implementar un aplicativo y va a comercializar su uso que lo proteja.

Avance:
2/08/2024. En la próxima sesión se trabajará la gestión de la propiedad intelectual con el fin que protejan el aplicativo que van a comercializar.

16/08/2024. Se le indica a los socios en la reunión que puede proteger mediante la propiedad intelectual, se expica que se relaciona con las creaciones de la mente, como las invenciones, las obras literarias y artísticas, y los símbolos, nombres e imágenes utilizados en el comercio. Para el caso de la empresa está el nombre del negocio y la imagen corporativa. También se protege el software por medio del registro de derecho de autor. Todo se hace por medio de la superintendencia de industria y comercio. Los socios se comprometen en averiguar los pasos para proteger la propiedad intelectual que deben seguir. En la Cámara de Comercio de Ibagué pueden tener esa información.

30/08/2024. Los socios consiguieron una empresa de abogados experta en todo lo relacionado con propiedad intelectual. Iniciaron el trámite para cubrir el nombre de la empresa y la imagen corporativa. Una vez terminen la aplicación que está en la etapa de prueba e inicie su comercialización e implementación con los clientes también se realizará el respectivo trámite para proteger el software.

12 Índice de productividad

Fecha Programada: 14/05/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 13/09/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
14/05/2024. El día que se realizó el autodiagnóstico se midió el índice de productividad, con un resultado positivo de 3,141.

Avance:

14/05/2024. El día que está programada la asesoría de cierre se debe realizar la medición del índice de productividad para ver después del servicio de fortalecimiento como ha sido su comportamiento, se espera que mejore el valor.

13/09/2024. Se hizo la medición del índice de productividad, con un resultado positivo de 2,32257, el índice tuvo un incremento de 5,77% esto debido al aumento del número de clientes y que los costos indirectos disminuyeron al minimizarse la atención presencial.

13 Otro

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:
Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: Se inicia la reunión de cierre del servicio evaluando el nivel de implementación del plan de acción formulado, este se cumplió al 100%, se desarrollaron las siguientes actividades: se actualizó la planeación estratégica, realizaron un estudio de cargas laborales y un estudio de mercados que los llevó a contratar un contador nuevo, se elaboraron los manuales de procesos y de funciones una vez documentado el proceso nuevo y actualizados los que ya tenían, se realizó un entrenamiento a todo el personal de la empresa, incluidos socios, empleados y trabajadores temporales. Se trataron los siguientes temas: Análisis de mercado, servicio al cliente y principios del marketing digital. Al emprendedor se le indica que le llegará un correo con la información del cierre del servicio, con el link para que diligencie una encuesta de satisfacción y si el está interesado en retomar el servicio de fortalecimiento lo puede hacer, comunicándose con el Centro de Desarrollo Empresarial.

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: La asesoría de fortalecimiento empresarial se concluye el 13/09/2024.

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		10	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$1.200.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$12.000.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$357.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$250.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$3.820.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		3,14136	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	

No	Variable	Medición IP a Noviembre	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		12	Aumentaron el número de clientes asesorados
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$1.200.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$14.400.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$357.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$50.000	Los costos indirectos disminuyeron al minimizarse la atención presencial.
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$4.334.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		3,32257	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	
Incr	Incremento porcentual		5,77%	

Outlook

Cierre del servicio de fortalecimiento

Desde Antonio Jose Alvira Melendro <ajalviram@sena.edu.co>
Fecha Jue 19/09/2024 8:19 PM
Para gestiontributariasas@gmail.com <gestiontributariasas@gmail.com>

Buena tarde respetado empresario Rodrigo Andrés Guzmán Díaz de la empresa TRIBUTHORES S.A.S.

De la manera más atenta le informo que el servicio de asesorías de fortalecimiento empresarial ha llegado a su final, en la plataforma de Fondo Emprender se encuentra el informe final del servicio, el cual puede consultar. El cierre se hizo el 13 de septiembre, como fue indicado el día de la asesoría.

Adicionalmente adjunto el enlace para que por favor diligencie la encuesta de satisfacción del servicio.

https://forms.office.com/r/VCVBqVdeP8

Si está interesado en tomar este servicio de nuevo, puede comunicarse con el Centro de Desarrollo Empresarial al correo, emprendimientotolima@sena.edu.co.

Agradezco la participación en este programa.

Cordialmente,

Antonio José Alvira Melendro
Orientador SBDC
ajalviram@sena.edu.co
Transversal 1 N° 42 - 244 Ibagué / Tolima
Centro Agropecuario la Granja

www.sena.edu.co
@SENAcomunica

ASIGNACION DE	DATOS EMPRENDEDOR	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	PROYECTO	TOTAL	OBSERVACIONES JURADO 1	OBSERVACIONES JURADO 2	OBSERVACIONES JURADO 3	NUMERO DE	CORREO	CELULAR
Antonio Alvira Cel. 3103206263	Jairo Alfonso Roncancio Granados	19266792	Turismo rural, rutas ecológicas.	78,67%	Proyecto en zona rural de Melgar, proyecto asociativo, están en el programa SER. Ya prestan los servicios, tienen diferentes tipos de clientes.	fue un caso especial pues es una asociacion, grupo de prestadores de servicios turisticos en la vereda La Cajita de Melgar. Y es muy importante pues se potencia el turismo rural comunitario y el mejoramiento de calidad de vida de las comunidades rurales.	Asociaciòn sin formalizarse, aprendices activos del programa SER, Linea crear asociativa. A pesar de no contar con ventas como asociaciòn, de manera individual realizan actividades y prestan servicios de ecoturismo	MESA 6	jaroncanciog@gmail.com	3125850793
Antonio Alvira Cel. 3103206263	Monica Andrea Castro Gaviria	1053824960	confeccion de dotaciones y prendas de vestir	79,67%	Emprendimiento de confección ubicado en la zona rural de Herveo. Producen prendas para dueños de fincas y entidades de la zona. Es egresada SENA. Muy buen proyecto.	interesante proyecto de confecciones y textiles en el campo.....ahi lo importante es garantizar posibles compradores por fuera del municipio..pues siendo unterritorio que vive netamente de la produccion agricola hay que hacerlo	La emprendedora demuestra manejo y conocimiento del proyecto, ya cuenta con ventas, validacion de sus productos. Proyecto que se desarrolla desde la zona rural.	MESA 6	monicacastrogaviria@gmail.com	3122329804
Antonio Alvira Cel. 3103206263	Araminta Lilibeth Romero Matoma	65787804	AVICULTURA	76,67%	Proyecto enfocado en la produccion y comercializacion de huevo en el cual la emprendedora pretende adquirir cerca de 1000 gallinas con el objetivo de expandir su produccion y por ende en incrementar sus ventas. Se recomienda revisar el tema del terreno donde colocara las nuevas gallinas para garantizar una produccion optima y evitar tender a generar productos deteriorados	La emprendedora tiene formación en un programa SER asociado a la idea de negocio, cuenta con experiencia en la producción avicola de toda su vida, actualmente cuenta con un galpón bajo su supervición. Se recomienda hacer ajustes en formulación apoyado de un instructor técnico	RECOMIENDO EL PROYECTO, POR LA CAPACITACION Y EXPERIENCIA DEL EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE HUEVO	MESA 1	yooshidamo@gmail.com	3176259947
Antonio Alvira Cel. 3103206263	NELSON ENRIQUE OROZCO CASTRO	1110176865	Ganadería Montecasino	75,33%	El emprendedor tiene conocimiento del modelo de negocio y experiencia proyecto para el municipio de Ortega Se recomieda en el área de normatividad la posibilidad de constituir la empresa como persona natural Actualmente cuenta con 10 semovientes Predio en arriendo	Nelson Enrique, abogado de profesión, su proyecto se denomina Ganadería Montecasino, ubicado en el municipio de Ortega, Tolima. Nelson cuenta con formación en cursos especializados en ganadería, lo que se refleja en su sólido conocimiento del sector. Ha identificado claramente su mercado objetivo, así como su competencia, y tiene un entendimiento profundo de los aspectos legales y financieros de su negocio. El valor estimado del proyecto es de $70,493,380. Actualmente, cuenta con 10 semovientes de raza Gyrolando y ya ha establecido una base de clientes para sus dos principales líneas de productos Se sugiere revisar el precio del proyecto, dado que el mercado está experimentando fluctuaciones. Asimismo, se recomienda continuar con el proceso de apoyo a través del Fondo Emprender, recibiendo acompañamiento por parte de un orientador para asegurar el éxito del emprendimiento.	BUEN IMPACTO EN LA REGION.	MESA 2	nelson.orozco@live.com	3028495078