.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 30/07/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/07/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:

- Identificar nuevas estrategias de comercialización. Enfocado a realizar el mantenimiento y actualización de la pagina web de la empresa. Esto se planea hacer una vez se tenga nuevamente el servicio de acompañamiento por parte de los aprendices de tecnólogo en ADSI del Centro de Comercio Y servicios. - Fortalecer las estrategias de comercialización actuales de la empresa, enfocadas en el manejo de las redes sociales como por ejemplo la implementación de WhatsApp businnes.

Avance:

25/04/2024

Aun no se han relizado avancez.

10/05/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC. Desarrollando las siguientes actividades:

· **Formalización empleo:** Se le explico al emprendedor cuales son los beneficios y los potenciales riesgos de no contar con empleos formales, por otro lado, lo importante de capacitar a los empleados para que conozcan lo relacionado con la salud, las pensiones y los riesgos laborales. A continuación, se identifican las opciones para la formalización de empleo:

Contrato laboral: una persona contrata a otra para que ponga sus capacidades o habilidades al servicio de aquella para el desarrollo de alguna tarea o trabajo a cambio de un salario mensual. Este contrato es por término fijo, es decir, que tiene un plazo de duración determinado y una vez transcurrido el contrato termina y el trabajador deja de ser empleado.

· **Contrato a término indefinido:** es también un contrato laboral, sólo que, como su nombre lo indica, no tiene una fecha de terminación establecida y el trabajador continuará empleado hasta que sea despedido o renuncie.

· **Contrato de prestación de servicios:** este no es un contrato laboral, pues la persona que se contrata presta un servicio de manera independiente, sin estar bajo las constantes órdenes y

dirección de un jefe.

· **Contrato de aprendizaje y contrato de prácticas laborales:** son contratos no laborales que permiten contratar estudiantes ya sea para que presten sus servicios a cambio de un salario mínimo (aprendizaje) o para que realicen sus prácticas con o sin remuneración (prácticas).

Piso de protección social: Es una alternativa de protección para la vejez y de Seguridad Social creada por el Gobierno Nacional y administrada por Colpensiones, dirigida a todos los trabajadores que tengan ingresos inferiores a un salario mínimo mensual, la cual busca que se encuentren afiliados a salud subsidiada, estén vinculados al programa BEPS y reciban un seguro para riesgos.

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: 30/07/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/07/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Actividades a desarrollar: - Realización de inventario de la empresa. De todas las líneas de producto con sus respectivas presentaciones.

Avance:
09/05/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC. Desarrollando las siguientes actividades:

· **Formalización empleo:** Se le explico al emprendedor cuales son los beneficios y los potenciales riesgos de no contar con empleos formales, por otro lado, lo importante de capacitar a los empleados para que conozcan lo relacionado con la salud, las pensiones y los riesgos laborales. A continuación, se identifican las opciones para la formalización de empleo:

Contrato laboral: una persona contrata a otra para que ponga sus capacidades o habilidades al servicio de aquella para el desarrollo de alguna tarea o trabajo a cambio de un salario mensual. Este contrato es por término fijo, es decir, que tiene un plazo de duración determinado y una vez transcurrido el contrato termina y el trabajador deja de ser empleado.

· **Contrato a término indefinido:** es también un contrato laboral, sólo que, como su nombre lo indica, no tiene una fecha de terminación establecida y el trabajador continuará empleado hasta que sea despedido o renuncie.

· **Contrato de prestación de servicios:** este no es un contrato laboral, pues la persona que se contrata presta un servicio de manera independiente, sin estar bajo las constantes órdenes y dirección de un jefe.

· **Contrato de aprendizaje y contrato de prácticas laborales:** son contratos no laborales que permiten contratar estudiantes ya sea para que presten sus servicios a cambio de un salario mínimo (aprendizaje) o para que realicen sus prácticas con o sin remuneración (prácticas).

Piso de protección social: Es una alternativa de protección para la vejez y de Seguridad Social creada por el Gobierno Nacional y administrada por Colpensiones, dirigida a todos los trabajadores que tengan ingresos inferiores a un salario mínimo mensual, la cual busca que se encuentren afiliados a salud subsidiada, estén vinculados al programa BEPS y reciban un seguro para riesgos.

15/05/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC. Desarrollando las siguientes actividades:

· **Inventario:** Se realizo el acompañamiento en la realización del inventario, esto con el fin de lograr una automatización de los mismos que permita la actualización del mismo de manera mas eficiente. Para este fin se utilizo un formato del orientador. Se realizo el mismo con la información del martes 14 de mayo ya que el emprendedor hizo un trabajo ese día para hacer la actualización. A continuación, se presenta una parte del modelo utilizado y entregado al emprendedor.

CODIGO ARTICULO ENTRADAS SALIDAS STOCK Costo INVENTARIO TOTAL

PRECIO UTILIDAD UNITARIA

CODIGO ARTICULO FECHA CANTIDAD

17/07/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC. Desarrollando las siguientes actividades:

Inventario: Se reviso el manejo del formato entregado en la anterior reunión debido a que el emprendedor manifiesta que no ha podido utilizarlo debido a la dificultan en su uso. Para

poder utilizarlo nuevamente se le propone al emprendedor manejar el formato durante la reunión para solucionar su manejo. En ese sentido se le explicaron nuevamente todos los módulos de la herramienta:

- **Control de Inventario PT:** En esta pestaña se tiene el stock de producto terminado, en donde se va actualizando de acuerdo con las entradas de producto terminado y la proyección de producción de la empresa. En esta se identifica las entradas totales, las salidas y el stock actual del producto terminado. En esta misma pestaña se pueden incluir las salidas y entradas de los productos actualizando de manera automática el stock final de producto terminado.
- **Inventario anterior:** En esta pestaña la emprendedora puede actualizar el inventario antes de realizar los ajustes para verificar que si se realice la actualización de manera correcta.
- **Entrada Producción:** Debido a que la pestaña de inventario PT se puede colocar pesada se abrió esta nueva pestaña para incluir la producción diaria realizada.
- **Código producto:** En esta pestaña se describen todos los códigos de los productos, además de incluir el calculo de los costos unitarios d ellos productos de manera general.
- **Registro de ventas:** Esta los botones para registra ventas de manera automática es mas eficiente y genera una tabla en la siguiente pestaña que se denominó “Ventas Reales”.
- **Ventas reales:** En esta pestaña se traslada la información registrada en la pestaña de registro de ventas, acá se encuentra todo el registro de ventas reales de la empresa y va a seguir actualizándose de acuerdo con la utilización de la pestaña anterior.

Finalmente, se propone realizar una reunión previa a la finalización del mes para identificar como le fue con el manejo del formato nuevamente.

19/09/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC. Desarrollando las siguientes actividades:

· **Impacto de ventas:** En contacto con el emprendedor se revisaron las ventas realizadas por la empresa desde los meses de ejecución del plan de acción de la empresa.

Mes

Ventas

Mayo

$ 91.006.270,00

Junio

$ 72.805.016,00

Julio

$ 68.254.702,50

Agosto

$ 77.355.329,50

Total

$ 309.421.318,00

Derivado de la venta de todas sus líneas de productos, dirigido a una buena alimentación para mascotas principalmente para perros.

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

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: 30/07/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/07/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:

- Se propone realizar un análisis de proveedores e identificación de proceso para selecciónalos.

Esto debido a que la empresa no tiene definido un proceso para la selección, la evaluación y el desarrollo de proveedores.

Avance:
25/04/2024

Aun no se han relizado avance.

26/04/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC. Desarrollando las siguientes actividades:

Análisis de proveedores: Se inicio con este punto la ejecución del plan de acción por que ha tenido inconvenientes con los procesos de facturación y manejo contable con los mismo, a pesar de tener proveedores de insumos adecuados de carne, pollo y otro tipos de materias primas generalmente son personas naturales que no están obligadas a facturar y por ende no se pueden incluir adecuadamente en la contabilidad, por esta razón primero se identificó una política de selección y seguimiento de los proveedores. Actualmente el emprendedor tiene dos tipos de proveedores que cumplen con las dos condiciones principales requeridas por la empresa Meisson Alimentación Saludable. Las cuales son las siguientes:

- **Calidad:** Cumplen con este requisito ya que tiene productos frescos con una larga vida útil, a pesar de ser materia prima perecedera que se puede dañar fácilmente.
- **Precio:** Tiene duna relación calidad precio adecuada que permite comprar grandes volúmenes para la producción de alimentos para las mascotas.
- **Frecuencia:** tienen la cantidad requerida en la frecuencia de compra de la empresa Meisson Alimentación saludable.

Por todo lo anterior en esta primera reunión se verifico el listado actual de proveedores realizando un análisis de las características de cada uno.

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: 30/07/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/07/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
- Identificación de posibles acciones que permitan aprovechar eficientemente el uso de los recursos y/o reducción de los impactos ambientales. - Se plantea acompañar al emprendedor en el proceso de majeo de residuos líquidos por medio de la implementación de una trampa de grasas. - Acompañamiento en la inscripción y proceso para lograr la certificación como negocio verde de la Corporación Autónoma Regional del Tolima – Cortolima.

Avance:
25/04/2024

Aun no se han relizado 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: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

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: