.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

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

Descripción:
A pesar de contar con un punto de venta, se requieren estrategias promocionales, de fidelización para llegar a nuevos clientes.

Avance:
12/08/2024 Aunque la empresa contaba con un punto de venta, se trabajó en el diseño e implementación de estrategias promocionales y de fidelización. Se lanzaron ofertas especiales y un programa de recompensas para clientes frecuentes. Estas iniciativas ayudaránon a atraer nuevos clientes y fortalecer la relación con los actuales.

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 11/06/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 11/06/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
La empresa no cuenta con misión, visión y tampoco valores corporativos. Se requieren registros de reentrenamientos al personal.

Avance:
11/06/2024 se realizó una asesoría enfocada en la gestión de la productividad administrativa y laboral. Se analizaron los procesos existentes, identificando áreas de mejora, como la digitalización de sistemas de gestión. También se destacó la importancia de la capacitación del personal y la promoción de una cultura organizacional positiva para incrementar el rendimiento de la empresa.

03/10/2024 RYC Pollos del Campo informó la afiliación de la colaboradora Karen Eliana Manrique Lemus, cumpliendo con las obligaciones laborales y de seguridad social. Esta acción, registrada bajo la planilla número 7941669391, reforzó el compromiso de la empresa con la formalización y el fortalecimiento de su equipo.

15/11/2024 RyC Pollos del Campo fortaleció su capacidad operativa y su compromiso social mediante la creación de tres nuevos empleos, registrados bajo la Planilla No. 1067317617. Los

colaboradores contratados se integraron a áreas clave como producción, distribución y servicio, contribuyendo al crecimiento y eficiencia de la empresa. Esta acción reafirmó su compromiso con el desarrollo económico y social de la región.

3 Gestión de la Productividad Operacional

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

Descripción:

La empresa no cuenta con registro de mantenimientos a la maquinaria y equipos, asi como tampoco hoja de ruta de cada uno de ellos.

Avance:

11/07/2024 Se identificó que la empresa carecía de registros adecuados sobre el mantenimiento de maquinaria y equipos, así como de hojas de ruta detalladas. Para solucionar esto, se implementó un sistema de gestión de mantenimiento que permite documentar tareas preventivas y correctivas. Asimismo, se elaboraron hojas de ruta específicas para cada equipo, garantizando un mantenimiento más eficiente y una mayor vi.

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

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

Descripción:

A pesar de realizar las actividades de cria y venta de aves, la empresa debe fortalecer su componente de innovación y darlo a conocer a sus clientes.

Avance:

18/09/2024 se identificó la necesidad de fortalecer el componente de innovación de la empresa. Para ello, se desarrollaron estrategias para mejorar los procesos productivos y se diseñó una campaña enfocada en comunicar estas mejoras a los clientes. Esto permitió resaltar el valor agregado de los productos y aumentar su reconocimiento.

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

Descripción:
La empresa cuenta con pautas publicitarias, sin embargo, muestra poco trabajo en redes sociales. Se sugiere trabajar en cronograma de publicaciones de los productos.

Avance:
11/05/2024 Se dan indicaciones y se establece plan de trabajo para relizar las publicaciones de la mejor manera y con una periodicidad semanal. Se explican las ventajas del correcto funcionamiento de las redes sociales a la empresaria, así como la calidad de las publicaciones.

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: 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: 28/11/2024 Como resultado de la asesoría brindada, se identificaron y abordaron áreas clave para el fortalecimiento de RyC Pollos del Campo, incluyendo estrategias promocionales, fidelización de clientes, productividad administrativa y operativa, innovación y transformación digital. Se implementaron acciones como la creación de programas de recompensas, digitalización de procesos, desarrollo de sistemas de mantenimiento y el diseño de campañas en redes sociales. Estas iniciativas no solo optimizan el desempeño interno de la empresa, sino que también posicionan sus productos y servicios en el mercado, promoviendo el crecimiento.

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: 28/11/2024 La asesoría permitió fortalecer áreas clave de RyC Pollos del Campo, como estrategias promocionales, productividad, innovación y transformación digital. Se implementaron acciones como la digitalización de procesos, sistemas de mantenimiento y campañas en redes sociales. Estas medidas impulsaron el crecimiento sostenible y el posicionamiento; se envia el link de la encuesta de satisfacción por Email y se envía el presente infirme.

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		150	Es el bien más significativo, en caso se vendan varias líneas o productos. Solo un bien
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$40.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$6.000.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$25.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$9.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$3.759.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		1,59617	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	

No	Variable	Medición IP a Noviembre	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		150	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$40.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$6.000.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$25.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$9.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$3.759.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		1,59617	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	
Incr	Incremento porcentual		0,00%	