
Cierre del servicio del programa de fortalecimiento empresarial

Desde Diana Gisselle Rodriguez Garcia <dgrodriguezg@sena.edu.co>

Fecha Lun 09/12/2024 9:14

Para fabermauriciod@gmail.com <fabermauriciod@gmail.com>

 1 archivo adjunto (2 MB)

Informe final e indice de productividad.pdf;

Buen día estimado Faber, cordial saludo

Nos dirigimos a usted para informarle que el día 3 de diciembre, se dio por finalizado las asesorías del programa de Fortalecimiento Empresarial del Centro de Desarrollo Empresarial para su empresa. Durante el transcurso de las asesorías, se ha abordado diversos aspectos cruciales para el desarrollo y crecimiento de la empresa. A continuación, se presenta un breve resumen de los temas tratados y los logros alcanzados:

En las tres asesorías realizadas a Lácteos El Retoño, se abordaron aspectos clave relacionados con la planificación financiera, el registro de información financiera y el uso de herramientas digitales para fortalecer el área comercial. **Planificación y Análisis Financiero:** En esta sesión, se ofrecieron prácticas básicas de planificación financiera. Se enfatizó la importancia de registrar los ingresos y egresos diarios para obtener visibilidad sobre las finanzas, controlar los costos y tomar decisiones informadas. Además, se explicó cómo calcular el costo de producción, establecer un presupuesto mensual, proyectar el flujo de caja y definir metas financieras claras. El objetivo fue brindar herramientas para mejorar el control financiero de la empresa y optimizar recursos, reduciendo gastos innecesarios. **Registro de Información Financiera:** En esta asesoría, se centró en la importancia de llevar un registro claro y organizado de todas las operaciones financieras de la empresa. Se recomendó utilizar herramientas sencillas como hojas de Excel o libretas para clasificar ingresos y egresos. También se sugirió documentar todos los recibos y facturas, realizar conciliaciones bancarias mensuales y revisar los estados financieros básicos. Además, se discutieron indicadores clave de rentabilidad y liquidez, con un enfoque en la revisión periódica de los registros para detectar áreas de mejora. **Monitoreo de Tendencias del Mercado y Transformación Digital:** En esta reunión, se habló sobre la importancia de monitorear las tendencias del mercado y cómo la transformación digital puede fortalecer el área comercial. Se sugirió el uso de plataformas como Google Trends y redes sociales para analizar las preferencias del consumidor y la competencia. Además, se recomendaron herramientas digitales como CRM (Customer Relationship Management) y plataformas de venta online para optimizar la gestión de clientes y ventas. Se planteó un plan de acción para implementar estas herramientas y realizar un seguimiento de su impacto a mediano y largo plazo. **Resultados:** **Planificación y Análisis Financiero:** Se proporcionaron herramientas prácticas para registrar y analizar las finanzas de manera efectiva. La empresa comenzó a registrar ingresos y egresos, calcular los costos de producción y elaborar un presupuesto básico, lo que les permitirá tomar decisiones más informadas y tener un mayor control sobre sus finanzas. **Registro de Información Financiera:** Lácteos El Retoño ha comenzado a implementar un sistema organizado para registrar y clasificar sus transacciones financieras. El uso de herramientas como Excel y la realización de conciliaciones bancarias han mejorado la precisión de su contabilidad y permitirán identificar posibles áreas de mejora en sus flujos financieros. **Monitoreo de Tendencias y Transformación Digital:** La empresa ha adoptado herramientas digitales para

monitorear las tendencias del mercado y gestionar su área comercial. Recomendaciones: Para la Planificación Financiera: Implementar un seguimiento regular: Continuar con el registro de ingresos y egresos, realizando un análisis mensual de los costos y las ganancias. Optimizar costos: Reevaluar periódicamente los proveedores y los insumos para buscar ahorros y minimizar desperdicios. Establecer metas financieras claras: Definir objetivos a corto y largo plazo relacionados con la reducción de costos y el incremento de ventas. Para el Registro de Información Financiera: Capacitar al personal: Proveer formación en el uso de herramientas como Excel para llevar un registro adecuado de los movimientos financieros.

Resultados y recomendaciones

En las asesorías realizadas a Lácteos El Retoño, se entregaron herramientas clave para mejorar su gestión financiera y fortalecer el área comercial. En la planificación financiera, se proporcionaron plantillas para registrar ingresos y egresos, calcular costos de producción y proyectar flujos de caja, lo que permitió a la empresa tomar decisiones más informadas y optimizar sus recursos. Además, se elaboró un presupuesto mensual y se definieron metas financieras claras para mejorar el control de sus finanzas.

En el registro de información financiera, se implementó un sistema organizado utilizando herramientas básicas como Excel. Esto facilitó la clasificación de transacciones, conciliaciones bancarias y el análisis de indicadores financieros esenciales. Estos pasos iniciales han mejorado la precisión contable y ayudado a identificar áreas de mejora.

En cuanto al monitoreo de tendencias y transformación digital, se capacitó al equipo en el uso de plataformas como Google Trends y se recomendó implementar CRM y herramientas de ventas en línea. Esto les permitió comenzar a analizar las preferencias de los consumidores y gestionar de forma más eficiente el área comercial.

Se recomienda continuar con el registro y análisis financiero mensual, optimizar costos revaluando insumos y proveedores, y establecer metas de reducción de gastos e incremento de ventas. Asimismo, es importante capacitar al personal en el uso de herramientas digitales y fortalecer la presencia en redes sociales para captar nuevos clientes y diversificar canales de comercialización. Estas acciones asegurarán un crecimiento sostenible para la empresa.

CALCULO DEL INDICE DE PRODUCTIVIDAD

Se aplica índice de productividad arrojando un resultado de 2,9

CIERRE DEL SERVICIO

Se da por finalizada la asesoría y se invita al empresario que puede recibir nuevamente el servicio en caso de requerir fortalecimiento en otras áreas para la vigencia 2025.

Nota: se anexa el informe final de asesoría y el índice de productividad

Cordialmente,



Diana Gisselle Rodríguez García

Despacho Regional – Orientadora de emprendimiento

dgrodriguezg@sena.edu.co

Cel: 3015170145

Transversal 1ª No. 42-44, Ibagué