

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:

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: 3/12/2024 12:00:00 a. m.

Fecha de ejecución: 3/12/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:

03/12/2024 Explicar la forma de cómo se realiza la planificación y análisis financiero 12/11/2024 Explicar la forma de registrar la información financiera y que se debe tener en cuenta al momento de analizar la información financiera.

Avance:

03/12/2024 **1. Objetivo de la asesoría:** Guiar a Lácteos El Retoño en la implementación de prácticas sencillas de planificación y análisis financiero, adaptadas al tamaño y necesidades de la empresa, con el fin de mejorar la administración de recursos y tomar decisiones informadas.

2. CONTEXTO EMPRESARIAL

Lácteos El Retoño es una pequeña empresa dedicada a la producción de leche y su transformación en quesos. Actualmente enfrenta dificultades en la organización de sus finanzas, lo que limita su capacidad para crecer, controlar costos y mantener un flujo de caja estable.

3. TEMAS TRATADOS

3.1 ¿Por qué es importante la planificación financiera?

- **Visibilidad:** Permite saber con claridad cuánto se gana y cuánto se gasta.
- **Control de costos:** Ayuda a identificar los gastos innecesarios y reducirlos.
- **Toma de decisiones:** Proporciona información para invertir, crecer o ajustar el negocio.

3.2 Pasos básicos para implementar la planificación financiera

1. Registrar ingresos y gastos diarios:

- Utilizar un cuaderno o una aplicación sencilla (como Google Sheets o una libreta contable).
- Separar los ingresos por producto (leche y quesos) para identificar qué líneas son más rentables.
- Registrar todos los costos: desde los insumos (leche cruda, sal, cuajo) hasta los gastos operativos (luz, transporte).

2. Calcular el costo de producción:

- Sumar los costos directos (insumos) e indirectos (alquiler, mano de obra).
- Dividir el total de costos por la cantidad producida para obtener el costo por unidad de producto.

3. Establecer un presupuesto mensual sencillo:

- Estimar cuánto se espera vender y cuánto se planea gastar.
- Comparar cada mes los resultados reales con el presupuesto y ajustar si es necesario.

4. **Proyectar el flujo de caja:**

- Identificar cuánto dinero entra (ventas) y cuánto sale (gastos) semana a semana.
- Asegurarse de tener dinero disponible para cubrir los costos básicos (por ejemplo, pago a proveedores).

5. **Definir metas financieras claras:**

- Ejemplo: Reducir costos de producción en un 10% en tres meses.
- Aumentar las ventas de quesos en un 15% mediante una promoción específica.

3.3 **Recomendaciones prácticas para pequeñas empresas**

- **Llevar el control con herramientas accesibles:** Un cuaderno o aplicaciones gratuitas como Google Sheets.
- **Optimizar recursos:**
 - Revisar proveedores para obtener mejores precios.
 - Usar eficientemente los insumos para evitar desperdicios.
- **Diversificar ingresos:** Ofrecer productos complementarios (por ejemplo, quesos con sabores o empaques pequeños para regalos).
- **Separar finanzas personales y del negocio:** Tener claridad sobre el dinero que pertenece al negocio y lo que es uso personal.

3.4 **Ejemplo simple de cálculo de rentabilidad**

1. **Ingresos mensuales:** \$2.000.000 por ventas de leche y quesos.

2. **Gastos mensuales:**

- Insumos: \$800.000
- Mano de obra: \$500.000
- Servicios públicos: \$200.000
- Transporte: \$100.000
- Total gastos: \$1.600.000

3. **Ganancia mensual:**

- $\$2.000.000 - \$1.600.000 = \$400.000$

4. **ACUERDOS Y COMPROMISOS**

- **Lácteos El Retoño:**
 - Comenzar a registrar ingresos y gastos diariamente desde esta semana.
 - Calcular el costo de producción por producto en un plazo de dos semanas.
 - Elaborar un presupuesto básico para el próximo mes.

- **Consultor:**

- Proporcionar un formato sencillo para el control de ingresos y gastos.
- Acompañar a la empresa en el cálculo de costos y elaboración del presupuesto.
- Realizar una sesión de seguimiento en un mes para revisar avances.

5. CONCLUSIONES

La planificación y el análisis financiero son herramientas esenciales, incluso para pequeñas empresas como Lácteos El Retoño. Se establecieron pasos prácticos y alcanzables para que la empresa inicie un control financiero básico que le permita identificar áreas de mejora y tomar mejores decisiones para crecer.

12/11/2024 Registro de Información Financiera: se explicó la importancia de llevar un registro claro y organizado de todas las operaciones financieras. Dado que Lácteos El Retoño es una empresa de menor escala, no es necesario contar con un sistema contable complejo. Para ello, se recomendaron las siguientes prácticas:

Clasificación de Transacciones: Ingresos: Registrar las ventas diarias por cada tipo de producto (quesos, yogures, etc.) de forma sencilla. Puede usarse una hoja de Excel o una libreta para este propósito, especificando el monto y la forma de pago (efectivo, tarjeta, etc.).

Egresos: Anotar los gastos relacionados con la producción (insumos, pagos a proveedores), el funcionamiento diario (servicios públicos, alquiler, transporte) y los gastos administrativos (sueldos, materiales de oficina).

Uso de Herramientas Sencillas:

Para empresas de este tipo, se recomienda usar herramientas como Excel, donde se pueden crear hojas de trabajo con categorías para ingresos, egresos y saldos.

En caso de no contar con experiencia en Excel, se pueden utilizar plantillas prediseñadas disponibles en línea.

Documentación de Soportes:

Es crucial guardar todos los recibos, facturas y comprobantes de pago de las transacciones realizadas, ya sea en formato físico o digital.

Se sugiere organizar los documentos por tipo de gasto o ingreso y por fecha, para facilitar su revisión.

Conciliación Bancaria:

Es recomendable revisar cada mes los movimientos de la cuenta bancaria para asegurarse de que coincidan con los registros internos de la empresa, de esta forma se podrán identificar errores u omisiones.

Análisis de Información Financiera

Se discutieron los aspectos clave que Lácteos El Retoño debe tener en cuenta al analizar su información financiera, para entender mejor su situación económica y tomar decisiones informadas:

Estados Financieros Básicos:

Estado de Resultados: Es recomendable realizar un resumen mensual o trimestral con los ingresos y egresos, para saber si la empresa está generando ganancias o pérdidas.

Balance General Simplificado: Aunque la empresa no requiere un balance general detallado, es útil hacer una lista de los activos principales (como equipos, inventarios) y pasivos (como deudas a proveedores). Esto ayuda a ver la salud financiera general.

Flujo de Caja: Registrar el dinero que entra y sale de la empresa para saber si tiene liquidez suficiente para cubrir sus gastos diarios.

Indicadores Clave Sencillos:

Rentabilidad: Calcular de manera sencilla la diferencia entre ingresos y egresos, lo que ayudará a identificar el margen de beneficio.

Liquidez: Es importante asegurarse de que la empresa tenga suficiente dinero disponible para cubrir sus gastos operativos y pagos a corto plazo.

Rotación de Inventarios: Llevar un control de cuántos productos se venden al mes para prever compras y evitar sobrestock o desabastecimiento.

Revisión Periódica:

Se recomienda revisar mensualmente los registros de ingresos y egresos, de forma que se pueda detectar rápidamente cualquier irregularidad y realizar ajustes si es necesario.

Comparación y Proyecciones:

Comparar los resultados de cada mes con los de meses anteriores para identificar si la empresa está creciendo o si existen áreas de mejora.

Realizar estimaciones de ingresos y egresos para los próximos meses puede ayudar a planificar con antelación y tomar decisiones sobre posibles inversiones o ajustes de precios.

Acuerdos y Compromisos

Registro Diario: La empresa se compromete a registrar todas las transacciones de forma diaria utilizando una hoja de Excel o libreta.

Revisión Mensual: Se pacta revisar los registros financieros de manera mensual para identificar posibles áreas de mejora.

Capacitación Interna: La empresa considerará una pequeña capacitación para el personal encargado de la parte administrativa

7 Gestión Logística

Fecha Programada:

Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

8 Gestión de la transformación digital

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

Descripción:

15/10/2024. Realizar monitoreo de las tendencias del mercado a través de la transformación digital y hacer uso de herramientas digitales para el área comercial 21/09/2024. Dar a conocer las herramientas digitales y tecnológicas para el desarrollo de actividades operativas.

Avance:

15-10-2024 Objetivo de la Reunión: Brindar orientación sobre cómo monitorear tendencias del mercado mediante la transformación digital y utilizar herramientas digitales para fortalecer el área comercial, con el propósito de mejorar la competitividad y el alcance de la empresa.

Temas Tratados

1. Importancia del Monitoreo de Tendencias del Mercado

El seguimiento de tendencias permite identificar nuevas oportunidades, adaptar los productos a las preferencias del consumidor y anticiparse a los cambios en el mercado. En la industria de los lácteos, es clave observar:

Preferencias del consumidor: Creciente demanda por productos artesanales, orgánicos y bajos en grasa.

Innovaciones en empaques sostenibles.

Uso de canales digitales para la venta directa.

2. Estrategias para Monitorear Tendencias mediante la Transformación Digital

Uso de Plataformas de Tendencias y Estudios de Mercado:

Google Trends: Identificar cambios en las búsquedas relacionadas con quesos artesanales y productos saludables.

Think with Google: Revisar informes sobre consumo de alimentos.

Redes Sociales: Analizar qué productos se están volviendo tendencia a través de Instagram, Facebook y TikTok.

Monitoreo de Competencia:

Herramientas como SEMrush o SimilarWeb para analizar la presencia digital de otras marcas de quesos.

Estar al tanto de los lanzamientos y campañas de la competencia.

Participación en Comunidades y Eventos Digitales:

Unirse a grupos en LinkedIn o foros especializados del sector lácteo para obtener información actualizada.

Asistir a webinars y ferias virtuales del sector alimentario.

3. Implementación de Herramientas Digitales para el Área Comercial

CRM (Customer Relationship Management):

HubSpot o Zoho CRM: Gestionar clientes, identificar preferencias y personalizar la oferta comercial.

Beneficio: Fortalece la fidelización y mejora la experiencia del cliente.

Plataformas de Venta Online:

Crear una tienda en línea mediante plataformas como Shopify o Tiendanube.

Incorporar servicios de delivery y pago digital para facilitar la compra directa.

Redes Sociales para Promoción Comercial:

Publicar contenido atractivo en Instagram y Facebook para captar clientes locales y promocionar ofertas.

Crear videos cortos en TikTok mostrando el proceso artesanal de elaboración del queso.

Gestión de Pedidos y Seguimiento:

Uso de WhatsApp Business para recibir y gestionar pedidos de manera ágil.

Google Forms: Para recopilar información sobre satisfacción del cliente y detectar nuevas oportunidades de mejora.

4. Plan de Ejecución y Seguimiento

Monitoreo de Tendencias: Implementar el uso de Google Trends y análisis de redes sociales en un plazo de 15 días.

Plataformas Digitales: Iniciar la creación de la tienda en línea en las próximas 4 semanas.

CRM: Configurar un sistema de CRM básico para gestionar los contactos actuales y potenciales dentro de 30 días.

Evaluación de Progreso: Agendar una reunión de seguimiento en 60 días para revisar métricas comerciales y hacer los ajustes necesarios.

Conclusiones y Próximos Pasos

Acción Inmediata: Realizar un análisis inicial de tendencias mediante Google Trends y observar el comportamiento de la competencia.

Implementación Comercial: Activar la tienda en línea y optimizar la comunicación con clientes a través de WhatsApp Business y redes sociales.

Evaluación Continua: Monitorear de forma mensual el desempeño de las herramientas digitales y ajustar según los resultados.

21-09-2024 El emprendedor Faber Díaz explicó que Lácteos Artesanales El Retoño enfrenta desafíos en la organización de sus actividades operativas, especialmente en el manejo de inventarios, registro de ventas, seguimiento a los clientes y la planificación de producción. Actualmente, la mayoría de estos procesos se llevan a cabo manualmente.

Herramientas digitales para la gestión operativa:

Se recomendó a Faber implementar las siguientes herramientas para optimizar sus procesos operativos:

Software de gestión de inventarios: estas herramientas permiten automatizar el control de inventarios, registrar entradas y salidas de productos, monitorear el stock en tiempo real y generar reportes sobre movimientos de mercancía. Esto evitará pérdidas por falta de insumos o productos excedentes y mejorará la planificación de producción.

Plataforma de facturación electrónica: es importante cumplir con las normativas de facturación electrónica establecidas en Colombia. Estas plataformas no solo automatizan la emisión de facturas, sino que también generan reportes financieros para facilitar el control de ventas y simplificar los procesos contables.

Aplicaciones para seguimiento de clientes y ventas (CRM - Customer Relationship Management):

Un CRM, como HubSpot ayudará a registrar la información de los clientes, hacer un seguimiento a las ventas realizadas, identificar a los mejores clientes y enviar recordatorios automáticos para ofrecer promociones o productos nuevos. Esto mejorará la relación con los clientes y permitirá desarrollar estrategias de fidelización.

Planificadores de producción (Trello): Esta herramienta permite organizar las tareas de producción, asignar responsabilidades, establecer fechas límite y monitorear el progreso de las actividades operativas en tiempo real. Esto facilita la coordinación del equipo y evita retrasos en la producción.

Presencia digital y comercio electrónico:

Para incrementar las ventas y visibilidad de la marca, se sugirió la implementación de canales de venta en línea, como:

Marketplace y redes sociales (Ejemplo: Instagram Shopping o Facebook Marketplace):

Son plataformas ideales para promocionar y vender productos directamente al consumidor. Faber puede crear catálogos digitales, gestionar pedidos y responder preguntas de los clientes en tiempo real.

Plataforma de comercio electrónico (Ejemplo: Tiendanube o Shopify):

Se sugirió evaluar la posibilidad de crear una tienda en línea para centralizar la venta de productos y optimizar el proceso de pagos y envíos.

Marketing digital y publicidad: se recomendó el uso de herramientas como **Google Ads** y **Facebook Ads** para diseñar campañas publicitarias orientadas a su público objetivo, lo que aumentaría la visibilidad de la marca y las ventas.

Compromisos: Faber Díaz se comprometió a analizar las herramientas propuestas y realizar la implementación inicial de una de las plataformas de gestión de inventarios y facturación electrónica antes del próximo mes.

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: 3/12/2024 12:00:00 a. m.

Fecha de ejecución: 3/12/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:

03/12/2024 Aplicar el índice de productividad al cierre de asesoría

Avance:

03/12/2024 Se aplica el indice de productividad arrojando un resultado de 2,99

13 Otro

Fecha Programada:

Fecha de ejecución:

Descripción:

Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada:

Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: 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.

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada:

Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: 03/12/2024 La asesoría concluye en DICIEMBRE de 2024, y el empresario manifiesta su satisfacción con el servicio proporcionado por la orientadora del Centro de Desarrollo Empresarial. Además, ha llevado a cabo la aplicación práctica de los temas abordados durante las asesorías, demostrando un compromiso efectivo con la implementación de las recomendaciones recibidas.

Informe final de Fortalecimiento Empresarial



Para Imprimir
Oprima "Ctrl+P"

PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL

No	Variable	Medición IP a Junio	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		195	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		\$30.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		\$5.850.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		\$12.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		\$3.500	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		\$2.343.500	
IP=N/D	Indice de Productividad		2,49627	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	

No	Variable	Medición IP a Noviembre	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		220	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		\$30.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		\$6.600.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		\$10.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		\$2.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		\$2.202.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		2,99728	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	
Incr	Incremento porcentual		20,07%	