.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 22/10/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 15/12/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:

Se identifican las siguientes acciones a desarrollar: - Identificación del segmento de mercado actual, debido a los cambios generados en el consumo en la región. - Desarrollo de nuevas estrategias de comercialización de acuerdo con los segmentos identificado.

Avance:

19/10/2024

No se ha iniciado la ejecución del plan de acción.

22/10/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

Estrategias de comercialización y segmentación de mercado

Se acompaño a la empresa en el desarrollo de estrategias de mercadeo, específicamente en dos grandes acciones: **1. Ingreso a supermercados de grandes superficies:** Se realizo acompañamiento en el ingreso a SurtiPlaza como almacén de grandes superficies, en reuniones sostenidas se realizó la revisión de la propuesta a presentar, identificando sobre todo los precios que se ajusten a este tipo de segmento de cliente y teniendo en cuenta los impuestos y las presentaciones que se incluyen dentro de las propuestas. Finalmente, se revisó el cumplimiento normativo ya que solo 2 de los 7 productos que se tiene dentro del catálogo tiene la resolución Invima para su comercialización. 2. **Nuevas estrategias de comercialización y logística:** Se acompaño a la empresa en la realización de un convenio con una empresa de domicilios o servicios logística para la entrega de los productos a domicilio, se logró identificar dos posibles proveedores y se acompañó la propuesta y posible firma de un convenio.

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: 22/10/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 15/12/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:

Se identifican las siguientes acciones a desarrollar: - Revisiones líneas de productos y servicios ofertados por la empresa.

Avance:

19/10/2024

No se ha iniciado la ejecución del plan de acción.

22/10/2024???????

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

Ejecución plan de acción: Se inicia la ejecución con el análisis de estructura de costos de la empresa, para tal fin se identifican los principales servicios ambientales, los cuales son tres:

· **Servicio de producción más limpia:** Dentro de este la empresa tienen varios tipos de producto principalmente la construcción de estufas ecoeficientes, la instalación de un biodigestor y el acompañamiento en el proceso de reforestación, todos estos servicios varia en precio y dependiendo del tamaño o área a cubrir dentro de cada uno puede varían los costos y por ende también los precios. Por esta razón se identificaron los tres principales servicios ya que los mencionados son solo algunos de esta línea.

· **Construcción de plantas de tratamiento:** Presta este servicio y también depende de las características y los estudios previos, la identificación de un precio es muy variado y por esta razón se realiza únicamente posterior a un análisis de las necesidades del cliente.

· **Servicios logísticos:** en este tiene una gran variedad de servicios por lo que se hace necesario también hacer un análisis previo.

Por lo anterior, lo que se realizo en esta primera reunión fue identificar un producto estrella de cada servicio para lograr definir una estructura de costos de la empresa lo mas real posible. De ser posible se le realizo al emprendedor una recomendación de identificar que otro posibles servicios pueden ser incluidos dentro del análisis para la próxima reunión.

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: 22/10/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 15/12/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Se identifican las siguientes acciones a desarrollar: - Análisis estructura de costos. - Revisión margen de rentabilidad del precio de venta. - Análisis punto de equilibrio.

Avance:
19/10/2024

No se ha iniciado la ejecución del plan de acción.

22/10/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

Ejecución plan de acción: Se inicia la ejecución con el análisis de estructura de costos de la empresa, para tal fin se identifican los principales servicios ambientales, los cuales son tres:

· **Servicio de producción más limpia:** Dentro de este la empresa tienen varios tipos de producto principalmente la construcción de estufas ecoeficientes, la instalación de un biodigestor y el acompañamiento en el proceso de reforestación, todos estos servicios varia en precio y dependiendo del tamaño o área a cubrir dentro de cada uno puede varían los costos y por ende también los precios. Por esta razón se identificaron los tres principales servicios ya que los mencionados son solo algunos de esta línea.

· **Construcción de plantas de tratamiento:** Presta este servicio y también depende de las características y los estudios previos, la identificación de un precio es muy variado y por esta

razón se realiza únicamente posterior a un análisis de las necesidades del cliente.

· **Servicios logísticos:** en este tiene una gran variedad de servicios por lo que se hace necesario también hacer un análisis previo.

Por lo anterior, lo que se realizo en esta primera reunión fue identificar un producto estrella de cada servicio para lograr definir una estructura de costos de la empresa lo mas real posible. De ser posible se le realizo al emprendedor una recomendación de identificar que otro posibles servicios pueden ser incluidos dentro del análisis para la próxima reunión.

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: 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: De acuerdo con el proceso de asesoría realizado en el fortalecimiento empresarial, a continuación, se presentan las actividades y acciones desarrolladas durante la ejecución del plan de acción de fortalecimiento, se presentan algunas observaciones relacionadas con su ejecución y recomendaciones a realizar, además do otros posibles servicios a los que puede acceder en el futuro. • Estrategias de comercialización: Se acompaño a la empresa en el desarrollo de estrategias de mercadeo, específicamente en dos grandes acciones: 1. Ingreso a supermercados de grandes superficies: Se realizo acompañamiento en el ingreso a SurtiPlaza como almacén de grandes superficies, en reuniones sostenidas se realizó la revisión de la propuesta a presentar, identificando sobre todo los precios que se ajusten a este tipo de segmento de cliente y teniendo en cuenta los impuestos y las presentaciones que se incluyen dentro de las propuestas. Finalmente, se revisó el cumplimiento normativo ya que solo 2 de los 7 productos que se tiene dentro del catálogo tiene la resolución Invima para su comercialización. 2. Nuevas estrategias de comercialización y logística: Se acompaño a la empresa en la realización de un convenio con una empresa de domicilios o servicios logística para la entrega de los productos a domicilio, se logró identificar dos posibles proveedores y se acompañó la propuesta y posible firma de un convenio. • Cumplimiento de la normatividad con el Invima: Se acompaño el proceso de cumplimiento de las observaciones presentadas por el

Invima, en cuanto a las áreas del sistema de producción. Por otro lado, se acompañó el proceso de gestión para la presentación de las líneas de producto no incluidas. • Adquisición del software contable: Debido al correcto manejo de inventario e información contable de la empresa se propuso realizar la compra de un software que tenga dentro de sus servicios este módulo, se le entregaron algunas propuestas al emprendedor, pero finalmente debido a los costos no accedió a ninguno, pero si tiene un acompañamiento contable adecuado por parte de una persona para no tener inconvenientes tributarios. • Revisión estructura de cotos: De acuerdo con la propuesta realizada a los almacenes de grandes superficies fue necesario realizar una revisión general de la estructura de costos unitarios, el análisis de punto de equilibrio y la identificación de precio de venta para cada uno de los tipos de segmentos de cliente identificados. Se definieron un mayor margen de rentabilidad para el cliente/consumidor, el distribuidor mayorista y el distribuidor minorista. • Análisis fuentes de financiación: Se identificaron todas las posibles fuentes de financiación, tanto públicas como privadas, como pueden ser lo ángeles inversionistas, las entidades financiera, instituciones públicas, Crowfouding entre otras que fueron expuestas al emprendedor. • Presentación a recursos de Convocatoría Aldea de Innpulsa: Se acompaño al emprendedor en el desarrollo y presentación a esta convocatoria. Debido al enfoque de la convocatoria se debió desarrollar un plan de negocios acorde a las necesidades, en una primera presentación el emprendimiento no paso el puntaje razón por la cual por lo que se debió realizar un ajuste y se inició una asesoría con una persona por parte de Innpulsa. Finalmente, se recibió el mensaje de aprobación del puntaje y recibimiento de alrededor de 20 millones de pesos más acompañamiento personalizado por parte de mentores en las áreas requeridas por el emprendedor. • Página web: Se acompaño el desarrollo del contenido de la página web de manera inicial, ya que el emprendedor derivado del acompañamiento de Fondo Emprender ya tenía un desarrollo inicial de la Pagina web. Estado de avance La empresa se encuentra actualmente en funcionamiento, con una identificación de estructura costos, punto de equilibrio, precio de venta, manejo de inventario inicial, análisis de proveedores logísticos, estrategias de comercialización.

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: Si, se da por cerrado el proceso de acompañamiento.

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		25	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$4.200.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$105.000.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$2.500.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$500.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$63.000.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		1,66667	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	

No	Variable	Medición IP a Noviembre	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		30	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$4.800.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$144.000.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$2.700.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$600.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$81.600.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		1,76471	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	
Incr	Incremento porcentual		5,88%	