.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 16/10/2024 12:00:00 a. m.

Fecha de ejecución: 16/10/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
ANALISIS SITUACION COMERCIAL

Avance:
16/10/06-2024: PUESTA EN MARCHA DE FORTALECIMIENTO.

Estudio, diseño y análisis de gestión comercial. 16/10/2024En la asesoría de puesta en marcha del Fortalecimiento Empresarial, se evidencia la importante experiencia que tiene la organización APROFRUORGANICAS, en la ejecución de su objeto social como entidad sin ánimo de lucro. Su fortaleza en la línea agrícola es muy valiosa, allí se recomienda realizar toda una labor de gestión comercial hacia el logro de convenios con el sector privado y público de tal manera que se haga una mayor presencia y se fortalezca mucho más este buen servicio que brindan hace varios años. Una buena gestión comercial podría ser el de realizar convenios múltiples.

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 6/11/2024 12:00:00 a. m.

Fecha de ejecución: 6/11/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
ESTUDIO DE ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Avance:
Con la organizacion social APROFRUORGANICAS, dedicada a temas del sector rural, se le hace hincapie que es muy importante, tener muy organiozado los componentes administrativos a saber: Carpetas fisicas o digitales de correspondencia recibida y despacha. Tener organizados los libros de contabilidad. Las carpetas de los proyectos, los que estan en ejecucion y los que estan en gestion. Carpetas de infkormes, actas y demas informacion vital para la organizacion. Esto permitira tener una granm vision organizativa y tener informacon a la mano para la toma de desiciones.

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: 1/12/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 1/12/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Imagen Corporativa.

Avance:
Dada la trayectoria de la organizacion en el campo de la gestion agricola, se recomienda trabjar en red con otras organizaciones pares y con estens del estado para fortalecer su vision y organizacion empresarial. El potencial es alto y en el territorio hay mucho por construir. Es una epoca importante donde trabajando de manera mancomunada se pueden lograr varios objetivos.

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: 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:

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

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

No	Variable	Medición IP a Noviembre	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		65	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$52.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$3.380.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$12.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$8.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$788.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		4,28934	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	
Incr	Incremento porcentual		0,00%	