INFORME DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

INFORMACION DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:	COMERCIALIZADORA DE ASEO LIMPIEZA TOTAL	**NIT**	29199946	**SECTOR**	Comercio
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	GLADYS CUERVO	**CEDULA**	29.199.946,00	**TIPO DE EMPRESA**	Comercio minorista
NOMBRE DEL GESTOR	CESAR ARBEY GONZALEZ MORALES	**CEDULA**	6.199.536	**FECHA DE ELABORACIÓN**	10/08/2020

RESUMEN DE LA HISTORIA DE LA EMPRESA

a. En el año 2015 culmine mi plan de estudios de formacion complementaria en el sena , el cual ha fortalecido mi experiencia laboral en el campo, y motivado por seguir mi vocación tome la decisión de iniciar estudios el área de gastronomía donde en el momento me encuentro realizando una especializacion en el campo de la grastronomia.

b. Concepto del negocio: la empresa COMERCIALIZADORA DE ASEO LIMPIEZA TOTAL con su propuesta de comida típica tradicional vallecaucana en el municipio de Tulua, empresa que tiene como finalidad la fabricación, producción y comercialización de productos de aseo ecologicos, que brindes soluciones a la comunidad en general, además de ser una fuente de empleo y que todos nuestros productos y procesos sean responsables con el medio ambiente.

ANALISIS DE RESULTADOS

1. Gestión Estratégica y Comercial

La empresa COMERCIALIZADORA DE ASEO LIMPIEZA TOTAL en su gestion estrategica comercial presenta un puntaje de 3,1 lo que nos permite observar que es una empresa que tiene ciertas caracteristicas que permiten evidenciar fortalezas, ya que cuenta con imagen corporativa, ha definido su mercado objetivo, cuenta con metas comerciales basicas, en cuanto a su mezcla de mercado cuenta con basicos publicitarios que le permiten ser reconocida en el sector donde opera, presenta una constante en generacion de nuevas ideas y seguimiento a su competencia, sin embargo se puede observar que es necesariotrabajar en diferentes puntos que en la evaluacion podemos evidenciar y que mencionamos a continuacion:

*prototipos: Si bien es cierto que la estructura del negocio historicamente se ha mantenido lejos de la modernizacion y grandes cambios tecnologicos, es importante incursionar en el tiempo del cambio ya que este asi lo exige, por lo que debe ser prioritario estar en constante desarrollo y creacion de nuevos procesos que permitan innovar y para ello se debe de iniciar con prototipos que ofrezcan nuevos resultados y ojala sean positivos.

Fidelizacion: si bien es cierto el tipo de mercado es tradicional hay ocasiones que ameritan contar con un grupo de clientes fidelizados y es evidente que este es el mejor momento para dar inicio a este proceso y asi demostrar que hay fortaleza empresarial.

Generacion de ideas: se observan cambios, pero hoy es vital que este proceso de generacion de ideas y cambio se refleje en la estructura del negocio, pues el medio asi lo exige para la subsistencia y sostenimiento empresarial.

2. Gestión de la Productividad Administrativa y laboral (Gestión de talento humano)

En la gestión de productividad se puede observar que la empresa se encuentra en un punto intermedio, con la obtención de un puntaje de 3,2. lo que significa que cuenta con unas bases importantes para la gestión administrativa, sin embargo, se considera que para que una empresa obtenga un proceso de desarrollo basado en resultados óptimos debe superar el 4,2 dejando así una pequeña brecha para el mejoramiento continuo y la serie de cambios constantes. Después de lo anterior cabe mencionar que el plan estratégico carece de una misión clara y una visión objetiva, además de unos objetivos actualizados en el tiempo, se cuenta con estructura organizacional, conocimiento legal y cumplimiento de normas, lo anterior permite que se cumpla con requisitos indispensables para operar como empresa, la falta de manejo de indicadores, incentivos, y medición del clima organizacional permiten observar una grieta en la gestión administrativa que puede poner en riesgo las operaciones de la empresa a corto plazo.

3. Gestión de la Productividad operacional

COMERCIALIZADORA DE ASEO LIMPIEZA TOTAL, ha logrado estandarizar procesos que hoy permiten que en el análisis y valoración de la gestión de productividad obtenga 3.1 como punto intermedio, demostrando así que ya presenta avances significativos en puntos estratégicos como: capacidad, mantenimiento y seguridad industrial.

Sin embargo, se hace evidente que hay debilidades fuertes en la estrategia operativa, flexibilidad para los procesos y el empaque.

Lo anterior permite que se pueda observar por separado como la gestión se hace con intermedios ya que si bien se cuenta con elementos para esta medición estos o no están completos o ya están obsoletos.

4. Gestión de Calidad

Es evidente el desarrollo alcanzado durante el tiempo de operación de la empresa, lo anterior permite que en la valoración la empresa pueda alcanzar 3.3 que si bien no es un puntaje excelente tampoco es malo para la experiencia que se tiene en el mercado.
En la gestión de la calidad se evidencia una debilidad marcada y tiene que ver con la automatización de los procesos, que si bien ya lo hemos mencionado con anterioridad en las empresas que tienen propuestas ganaderas la implementación de procesos tecnológicos es escaso, no puede ser una propuesta constante para la exigencia que muestra el mercado actual, por consiguiente se hace necesario la implementación de proceso que modernice el estado de operación y la automatización de los procesos en empresas del sector agropecuario.

5. Gestión de la Innovación / Desarrollo y Sofisticación de producto

Para la gestión de la innovación la empresa obtuvo un puntaje de 3.6, lo anterior nos permite observar que esta empresa tiene una base fuerte en innovación, pues adicional a las diferentes herramientas que el empresario desarrolla, la experticia y el alto grado de conocimiento demostrado le han permitido subsistir y poco a poco generar un estado de sostenimiento y auto conservación frente a la competencia.

La empresaria cuenta con procesos de capacitación constante en gestión agropecuaria lo que replica constantemente con su personal y así mantiene actualizado este rubro en su empresa.

INFORME DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

INFORMACION DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:	COMERCIALIZADORA DE ASEO LIMPIEZA TOTAL	**NIT**	29199946	**SECTOR**	Comercio
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	GLADYS CUERVO	**CEDULA**	29.199.946,00	**TIPO DE EMPRESA**	Comercio minorista
NOMBRE DEL GESTOR	CESAR ARBEY GONZALEZ MORALES	**CEDULA**	6.199.536	**FECHA DE ELABORACIÓN**	10/08/2020

6. Gestión financiera y contable

La empresa COMERCIALIZADORA DE ASEO LIMPIEZA TOTAL cuenta con procesos definidos y estandarizados por la legislación colombiana en cuanto a los modelos contables y financieros, esto le permite obtener un puntaje de 3.6 que es un muy buen puntaje que fácilmente le acerca al cumplimiento de todas las normas exigidas por entidades como la DIAN, supe sociedades entre otras.
Sin embargo, es evidente que a pesar de contar con la estructura contable y financiera que le exige a toda empresa de calidad y tamaño, esta no aprovecha el contar con estos procesos para mejorar sus datos estadísticos, de medición y toma de decisiones, lo que la hace perder visión hacia su futuro financiero o numérico.

7. Gestión Logística

Para este punto COMERCIALIZADORA DE ASEO LIMPIEZA TOTAL también obtuvo un puntaje significativo 3.6 lo que permite observar que la empresa ya ha iniciado su proceso de desarrollo y tiene información importante que le ha permitido estar dentro de los estándares regulares en sus procesos logísticos. Sin embargo, se pudo evidenciar que falta información para mejorar sus inventarios, falta información relacionada con su grupo de proveedores y por supuesto el costeo regular de sus procesos logísticos le conlleven un deterioro en la calificación a pesar de contar con procesos definidos por completo y con gran acogida.

8. Gestión de la Transformación Digital

En este patrón la empresa obtuvo un puntaje de 2.8, la empresa utiliza herramientas digitales básicas para la elaboración de informes y manejo de algunas redes sociales, sin embargo, no es su fuerte y no se utiliza en la actualidad ningún proceso digital para el mercadeo o generación de ventas del producto.

En la actualidad se viene pensando en un programa que permite el mejoramiento informativo en cuanto al estado de producción de los semovientes, medición de selo, desarrollo de preñes, secado entre otros.

También se está incursionando en el proceso de reuniones con proveedores, y otros asesores a través de plataformas como zoom y google meet y videollamadas de wattsap-

9. Sostenibilidad

En este patrón la empresa COMERCIALIZADORA DE ASEO LIMPIEZA TOTAL obtuvo un puntaje de 3.5, el cual demuestra su actividad frente al concepto de su negocio, el manejo de los semovientes, la producción y el cuidado hacia el medio ambiente permiten que sea un negocio rentable y auto sostenible, con miras hacia el crecimiento a corto plazo si se realiza un manejo y seguimiento oportuno, adecuado y de alta calidad.

10. Gestión propiedad intelectual - Aplica para empresas de Economía Naranja

La empresa COMERCIALIZADORA DE ASEO LIMPIEZA TOTAL no cuenta con criterios que le permitan la medicion de este patron que es basicamente para empresas con criterios de economia naranja

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Despues de analizar los resultados obtenidos con la herramienta SEFO y la informacion obtenida con la empresaria, se considera importante transmitir el resultado de las siguientes conclusiones.

1)Es necesario la actualización de diferentes componentes de la gestión estratégica y por supuesto la reinvención del concepto de negocio en donde se actualice la misión, la visión de la empresa y

INFORME DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

INFORMACION DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:	COMERCIALIZADORA DE ASEO LIMPIEZA TOTAL	**NIT**	29199946	**SECTOR**	Comercio
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	GLADYS CUERVO	**CEDULA**	29.199.946,00	**TIPO DE EMPRESA**	Comercio minorista
NOMBRE DEL GESTOR	CESAR ARBEY GONZALEZ MORALES	**CEDULA**	6.199.536	**FECHA DE ELABORACIÓN**	10/08/2020

1)Es necesario la actualización de diferentes componentes de la gestión estratégica y por supuesto la reinvención del concepto de negocio en donde se actualice la misión, la visión de la empresa y los objetivos.
2)Se debe estar en constante desarrollo ya sea para la utilización de nuevas tecnologías o la realización de prototipos que permitan mejorar todos los estados de atención y servicio al cliente.
3)La fidelización de clientes debe ser un ejercicio continuo y constante, pensando en la consecución nuevos clientes mensuales y teniendo en cuenta la capacidad productiva.
4) Realizar medición constante de resultados, así como del clima organizacional que se maneja en la empresa.
5)Modernización de la operación y automatización de procesos
6) Continuar con los procesos de capacitación permanente para el personal.
4) Sistematización y organización de la información.
5)Sistematización y control y manejo de inventarios.
6)Informes contables que permitan mejorar la información para toma de decisiones.

RECOMENDACIONES

Se realizan las siguientes recomendaciones a la empresaria teniendo como base la información suministrada y los resultados arrojados de la herramienta.

Se recomienda dar inicio a la actualización de la plataforma estratégica, donde se debe dar una nueva estructura a la misión, visión y objetivos.

Incursionar constantemente en innovación ya sea para la parte administrativa u operativa de la empresa, ya sea visitando continuamente paginas como fedegan u otras que muestren avances en cuanto a procesos agropecuarios, tener en cuenta el constante desarrollo.

Se recomienda Crear una base de datos de los clientes y a su vez determinar una meta mensual de consecución y acercamiento que garantice nuevos clientes mensuales.

Se recomienda estar atento a los diferentes cambios en el entorno empresarial a través de medición constante de puntos críticos como el clima organizacional.

Se recomienda incursionar en los procesos de sistematización y ordenación de la información de toda la empresa.