

PLAN DE ACCIÓN

Asociación Campesina Pijao

En esta pestaña debe realizar las siguientes acciones:

1. Dar clic en "Generar Actividades Plan de Acción" una única vez para que le indique las actividades propuestas a realizar como resultado del diagnóstico.
2. Diligenciar las casillas en gris para indicar las acciones puntuales a realizar con el empresario, los tiempos requeridos, el responsable y el estado.
3. Este plan de acción diligenciado debe ser remitido al Empresario frente a la concertación realizada.

FECHA DE INICIO:

20/09/2025

FECHA FIN:

4/12/2025

AREA	INDICADOR	ACTIVIDADES PLAN DE ACCIÓN	ACCIONES	FECHA INICIO	DÍAS	HORAS	FECHA FIN	RESPONSABLE
1. Estructura y Organización:	Claridad de Roles y Responsabilidades	• Falta de revisión periódica de roles.-						
	Eficiencia en la Toma de Decisiones	• Falta de protocolos para crisis.-						
	Alcance de los Objetivos Organizacionales	• Falta de evaluación de progreso.-						
2. Gestión Financiera:	Gestión de Recursos Financieros	• Planificación financiera a corto y largo plazo	Gestión de recursos para la técnicaficación del prooceso productivo	20/09/2025	75	32	4/12/2025	Orientadora y organización
	Seguimiento Presupuestal	• Eficacia en la elaboración y seguimiento de presupuestos anuales • Eficiencia en el análisis y corrección de desviaciones presupuestarias • Flexibilidad en la adaptación de presupuestos a cambios en el mercado.-						

	Registro de Ingresos y Gastos	• Calidad de las conciliaciones bancarias • Análisis de rentabilidad y liquidez						
	Oferta de Productos y Servicios de la Empresa	• Diversificación de la cartera de productos o servicios • Evaluación de la satisfacción del cliente.-						
3. Capacidad de Producción y Servicio:	Proceso de Producción o Prestación de Servicios	• Documentación y estandarización del proceso. • Uso de tecnologías innovadoras.	Gestión de recursos para la técnicaficación del prooceso productivo	20/09/2025	75	32	4/12/2025	Orientadora y organización
	Capacidades Técnicas y Tecnológicas:	• Actualización del inventario de capacidades. • Formación y desarrollo del personal en capacidades técnicas y tecnológicas. • Inversiones en tecnología para competitividad.-						
4. Gestión de Recursos Humanos:	Reclutamiento, Selección y Retención de Personal	• Estructura y transparencia del proceso de reclutamiento. • Claridad y relevancia de los criterios de selección • Estrategias de participación y retención de personal.-						
	Programas de Capacitación y Desarrollo	• Evaluación de la efectividad de los programas de capacitación.						
	Relaciones con Proveedores, Clientes y Otras Entidades	• Seguimiento de relaciones con partes interesadas						

5. Relaciones y Alianzas:

Alianzas Estratégicas	• Evaluación del impacto de alianzas estratégicas. • Búsqueda de nuevas oportunidades de alianzas. • Establecimiento de acuerdos claros en alianzas estratégicas.-						
-----------------------	--	--	--	--	--	--	--

6. Estrategia Comercial:

Uso de Inteligencia Artificial	• Implementación de sistemas de inteligencia artificial para análisis de datos. • Análisis de Datos y Tendencias de Mercado con Inteligencia Artificial • Uso de Chatbots o Asistentes Virtuales en Interacciones con Clientes						
Estrategia de Diferenciación	• Desarrollo de estrategia de posicionamiento. • Monitoreo y ajuste de estrategias comerciales.-						
Comprensión de las Necesidades del Público Objetivo	• Investigación de mercado para comprender necesidades y preferencias. • Utilización de análisis de datos y segmentación de clientes. • Realización de pruebas piloto o estudios de viabilidad.-						

7. Gestión Ambiental, Sostenibilidad y Compromiso Social:	Gestión de Residuos, Agua y Reciclaje	• Gestión ambiental y uso responsable de recursos • Programas de reciclaje y conservación del agua						
	Programas y Estrategias de Responsabilidad Social Ambiental	• Participación en programas de responsabilidad social ambiental						

ESTADO
EN PROGRESO

EN PROGRESO

