

Cierre del servicio del programa de fortalecimiento empresarial

Desde Diana Gisselle Rodriguez Garcia <dgrodriguezg@sena.edu.co>

Fecha Vie 14/11/2025 17:43

Para asdicop2024@gmail.com <asdicop2024@gmail.com>

 2 archivos adjuntos (259 KB)

Indice de Productividad.pdf; Informe final.pdf;

Buen día estimado Juan David, cordial saludo

Nos dirigimos a usted para informarle que el día de hoy, se da por finalizado las asesorías del programa de Fortalecimiento Empresarial del Centro de Desarrollo Empresarial para la ASOCIACION DE DISTRIBUIDORES DE PRODUCTOS DE CONSUMO DE PLANADAS. Durante el transcurso de las asesorías, hemos abordado diversos aspectos cruciales para el desarrollo y crecimiento de la asociación. A continuación, se presenta un breve resumen de los temas tratados y los logros alcanzados:

Durante el proceso de acompañamiento brindado a la Asociación de Distribuidores de Productos de Consumo de Planadas, se desarrollaron múltiples sesiones orientadas al fortalecimiento organizacional, comercial, operativo y administrativo. Las asesorías abordaron temas clave para la consolidación de la asociación, iniciando con la optimización de los procesos logísticos y de distribución, donde se propuso la implementación de rutas organizadas, sistemas básicos de inventario y herramientas tecnológicas como códigos QR y sistemas de trazabilidad para mejorar el control interno y la confianza del consumidor. Estas alternativas permiten ordenar el flujo de productos desde las fincas hasta el cliente final, mejorar la eficiencia, reducir pérdidas y abrir puertas a mercados más exigentes.

Posteriormente, se trabajó en temas relacionados con la formalidad laboral, explicando los tipos de contrato permitidos en Colombia, los requisitos legales para la vinculación de personal, los procesos adecuados de contratación y la importancia del cumplimiento de la normatividad vigente. Esta asesoría permitió que los miembros de la asociación comprendieran la relevancia de la formalización para fortalecer la sostenibilidad administrativa y reducir riesgos legales. De igual forma, se desarrolló una sesión enfocada en el diseño y seguimiento de indicadores de desempeño (KPI), orientación que permitió definir métricas claras para evaluar procesos productivos, comerciales y organizacionales, estableciendo bases para la toma de decisiones informada y la mejora continua.

En el área de gestión interna, se orientó a la asociación en estrategias para mejorar la comunicación interna, identificando falencias en la claridad y velocidad de la información. Se establecieron recomendaciones como la creación de canales oficiales de comunicación digital, reuniones periódicas con agenda estructurada y la designación de un responsable de comunicaciones. Sumado a ello, se trabajó un diagnóstico de clima organizacional para identificar fortalezas y tensiones en las relaciones internas, proponiendo la aplicación de encuestas confidenciales y la construcción de un plan de mejora basado en los hallazgos. Estas acciones buscan fortalecer la cohesión, el sentido de pertenencia y el trabajo colaborativo de los asociados.

En el componente financiero y comercial, se brindó orientación sobre la adopción de pagos digitales mediante transferencias bancarias, billeteras electrónicas, códigos QR y pasarelas de pago, con el fin de mejorar la eficiencia operativa, reducir el uso de efectivo y fortalecer la trazabilidad financiera. Además, se desarrollaron estrategias de marketing digital basadas en Facebook Ads, Google Ads y WhatsApp Business, orientadas a ampliar el alcance de la asociación, atraer nuevos clientes mayoristas y consumidores finales, y mejorar la atención al cliente mediante herramientas tecnológicas y contenido digital estratégico. Complementariamente, se reforzó la importancia de optimizar el uso de redes sociales, mostrando el componente productivo de la organización, publicando contenido relevante y estructurando un calendario estratégico de comunicación.

En general, el proceso de acompañamiento permitió identificar oportunidades claras de mejora y formular acciones concretas para fortalecer el funcionamiento administrativo, comercial, operativo y organizacional de la asociación.

RESULTADOS: entre los resultados más relevantes se encuentra la mayor comprensión sobre la importancia de la formalización laboral, el avance en la estructuración de indicadores, la disposición para adoptar herramientas digitales y la concientización sobre la necesidad de mejorar la comunicación interna y la estrategia digital.

RECOMENDACIONES: como recomendaciones generales, se sugiere continuar implementando las acciones propuestas, documentar los avances, realizar capacitaciones periódicas, medir indicadores de forma constante y fortalecer el uso de herramientas tecnológicas para garantizar la sostenibilidad y el crecimiento de la asociación en el mediano y largo plazo.

CÁLCULO DEL ÍNDICE DE PRODUCTIVIDAD

Se aplica índice de productividad arrojando un resultado de 6,94.

CIERRE DEL SERVICIO

Se da por finalizada la asesoría y se invita al empresario que puede recibir nuevamente el servicio en caso de requerir fortalecimiento en otras áreas.

Nota: se anexa el informe final de asesoría y el índice de productividad.

Cordialmente,