Plan de acción de fortalecimiento Pescados y mariscos La Varona

Guardar | Marcar como complet... | Guardar y cerrar | Actualizar | Comprobar acceso | Cerrar Tarea | Proceso | Asignar | Agregar a la cola | Convertir en | Compartir

Plan de acción de fortalecimiento Pescados y mariscos La Varona : Guardado

Tarea · Tarea

Rafael Jose Garcia Cujia
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Asistencia de formulario

Tipo de reporte de tiempo * Asesoría

Asunto * Plan de acción de fortalecimiento Pescados y mariscos La Varona

Regional * 44 Guajira

Centro * 44-Centro Agroempresarial y Acuícola

9524

Orientador * rjgarciac@sena.edu.co

Nombres: Rafael Jose

Apellidos: Garcia Cujia

Datos de asesoría

Cliente / UP * PESCADOS Y MARISCOS...

Contacto * Olmaris del Socorro Vasquez B

Tipo de contacto * En la empresa (cara a cara)

Tipo de sesión * Inicial / Nueva

Canal de atención * Presencial

Programa * Emprendimiento

Área de asesoría * Administración de Empresas

Asesoría para * Fortalecimiento

Sociedades BIC * No

Ayuda adicional * Asistencia Gerencial

Economía popular * Yes

Economía campesina * No

Fecha realización * 27/10/25 11:00 AM

Tiempo: 2 horas

2,00

Notas

Antecedentes del cliente: ---

Resumen de la sesión de asesoría *

Plan de acción
Conforme a los resultados del diagnóstico, con el empresario se formula el Plan de acción para fortalecer los indicadores que permitan hacer la empresa más competitiva:
1- Planeación financiera a corto y largo plazo

La empresa Pescados y Mariscos La Varona enfrenta una falencia crítica en su planificación financiera, tanto a corto como a largo plazo, lo que se traduce en dificultades para mantener liquidez, prever gastos operativos, y proyectar inversiones sostenibles. Esta debilidad limita su capacidad de crecimiento, genera riesgos en la cadena de suministro y afecta la toma de decisiones estratégicas.

Acciones proyectadas:
Se propone un plan de acción que incluye: realizar un diagnóstico financiero del flujo de caja y los ciclos operativos; establecer objetivos claros de liquidez, ahorro y reinversión; implementar presupuestos mensuales y herramientas contables básicas; definir indicadores clave como margen bruto y punto de equilibrio; negociar mejores condiciones con proveedores y clientes; capacitar al equipo en finanzas básicas; y realizar evaluaciones trimestrales para ajustar el plan según la dinámica del mercado. Este enfoque permitirá fortalecer la sostenibilidad financiera de la empresa y mejorar su capacidad de respuesta ante desafíos operativos y comerciales.
Fecha de Revisión 16/11/2025