	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **GESTION DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO** **FORMATO INFORME DE DIAGNOSTICO PARA EMPRESARIOS**

SENA SBDC CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL

Informe Final de Fortalecimiento Empresarial

BIEN MANDAO

MARIA NARCISA CORTES MONTAÑO

REGIONAL GUAJIRA
CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA
FONSECA
DICIEMBRE DE 2020

CONTENIDO

1. RESUMEN DE LA GESTION REALIZADA 3
1.1 RESUMEN DE AVANCES EN LAS AREAS TRABAJADAS 3
2. RECOMENDACIONES 4
3. RECOMENDACIONES 4

1. RESUMEN DE LA GESTION REALIZADA

Señor empresario, agradeciendo por la confianza depositada en nuestro servicio, esperamos haber aportado en el fortalecimiento y crecimiento de su empresa y nos complace haber sido participes de esta historia.
Al iniciar este trabajo, su empresa fue objeto de un diagnóstico en el cual se lograron identificar unos hallazgos importantes en las áreas de (Lineamientos básicos estratégicos, mercadeo y ventas, producción y operaciones, financiera, talento humano y necesidades de formación o entrenamiento) y encontramos entre otras oportunidades de Mejora como las siguientes:

- Oportunidad de Mejora 1 Servicio especializado
- Oportunidad de Mejora 2 Consolidar el equipo de trabajo
- Oportunidad de Mejora 3 Cuadros de productividad
- Oportunidad de Mejora 4 Estrategias de mercadeo
- Oportunidad de Mejora 5 Sistema Contable
- Oportunidad de Mejora 6 Entrenamientos

Como resultado de este trabajo se formuló un Plan de acción del cual usted fue parte activa en el desarrollo de las acciones de fortalecimiento; por lo cual queremos entregar los logros alcanzados y algunas recomendaciones finales para que tenga unos focos estratégicos de acción sostenida, para que pueda seguir fortaleciendo y consolidando cada vez más la sostenibilidad de su empresa.
Reiteramos de igual manera nuestro apoyo SENA para requerimientos puntuales que pueda tener más adelante en materia de apoyos técnicos, requerimiento de aprendices, provisión de candidatos para futuras vacantes y los mismos servicios de formación SENA

1.1 RESUMEN DE AVANCES EN LAS AREAS TRABAJADAS

Como se mencionaba anteriormente, los logros más significativos fueron identificados en las siguientes áreas:

- AREA DE MERCADEO Y VENTAS: Se realizaron alianzas comerciales con 20 empresas, promocionando los servicios a través de las redes sociales (facebook, instagram)
- AREA PRODUCCIÓN Y OPERACIONES: Se implementó un sistema de calidad que permita tener el control diario de la producción y sus costos
- AREA FINANCIERA: Medición de 3 indicadores financieros (ROE, ROI, ROA)
- AREA TALENTO HUMANO: consolidación del equipo de trabajo con 3 auxiliares y 12 domiciliarios NECESIDADES DE FORMACION: Se entrenó al empresario en atención al cliente y bodegaje

2. RECOMENDACIONES

(El gestor determina según su criterio profesional las recomendaciones que serían prioridad a tener en cuenta según los avances alcanzados en las diferentes áreas.)

3. RECOMENDACIONES

1. Incrementar estrategias para realizar ventas en línea
2. Mejorar la propuesta de valor para atraer más cliente y contrarrestar a la competencia
3. Obtener crédito para abrir sucursales en otras ciudades del país