DIAGNÓSTICO FORTALECIMIENTO
En este espacio diligenciar únicamente las celdas en amarillo

INNOVA ESTAMPADOS SAS | **20 DE MAYO DE 2025**

ESCALA DE CALIFICACION: **1.-** Muy Deficiente **2.-** Deficiente **3.-** Aceptable **4.-** Bueno **5.-** Excelente

							VARIABLES A TRABAJAR	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN
1. Estructura y Organización:								**4,0**	**Bueno**
	Claridad de Roles y Responsabilidades								
¿Cómo está estructurada la empresa? (por ejemplo, tipo de sociedad, número de socios o miembros, roles y responsabilidades)	¿Están claramente definidos los roles y responsabilidades de los miembros de la empresa?	5	¿Existe un organigrama actualizado que muestre la estructura organizativa?	1	¿Se realizan reuniones periódicas para revisar y ajustar los roles según las necesidades?	1	• Falta de actualización en el organigrama • Falta de revisión periódica de roles.-	**2,6**	**Deficiente**
	40%		**30%**		**30%**				
	Eficiencia en la Toma de Decisiones								
¿Qué procesos de toma de decisiones tienen implementados?	¿Se toman decisiones de manera oportuna y eficiente en la empresa?	5	¿Se utilizan métodos de toma de decisiones participativos que involucren a todos los miembros relevantes?	5	¿Existen protocolos establecidos para resolver conflictos y tomar decisiones en situaciones de crisis?	4	• Falta de protocolos para crisis.-	**4,75**	**Bueno**
	50%		**25%**		**25%**				
	Alcance de los Objetivos Organizacionales								
¿Existe una clara definición de los objetivos y metas de la empresa?	¿La empresa tiene objetivos claros y bien definidos?	5	¿Se establecen metas específicas y medibles para alcanzar los objetivos de la empresa?	5	¿Se realizan evaluaciones periódicas para medir el progreso hacia el logro de los objetivos?	4	• Falta de evaluación de progreso.-	**4,7**	**Bueno**
	30%		**40%**		**30%**				
Medición: Eficacia de la estructura mediante la evaluación de la claridad de roles, la eficiencia en la toma de decisiones y la alineación con los objetivos organizacionales.									
2. Gestión Financiera:								**4,3**	**Bueno**
	Gestión de Recursos Financieros								
¿Cómo se manejan los recursos financieros de la empresa?	¿Se cuenta con un sistema contable adecuado para gestionar los recursos financieros?	5	¿Se realiza una planificación financiera a corto y largo plazo?	5	¿Se lleva un registro detallado de los ingresos y gastos de la empresa?	5		**5**	**Excelente**
	40%		**30%**		**30%**				
	Seguimiento Presupuestal								
¿Existe un presupuesto claro y se hace un seguimiento de su ejecución?	¿Se establecen presupuestos anuales y se hace un seguimiento regular de su ejecución?	1	¿Se comparan periódicamente los resultados reales con los presupuestados y se toman medidas correctivas si es necesario?	4	¿Se revisan y ajustan los presupuestos en función de las condiciones cambiantes del mercado?	5	• Eficacia en la elaboración y seguimiento de presupuestos anuales • Eficiencia en el análisis y corrección de desviaciones presupuestarias	**2,75**	**Deficiente**

	50%		25%		25%				
	Registro de Ingresos y Gastos								
¿Se lleva un registro adecuado de los ingresos y gastos?	¿Se lleva un registro detallado y organizado de los ingresos y gastos de la empresa?	5	¿Se realizan conciliaciones bancarias de manera periódica y precisa?	5	¿Se realizan análisis periódicos de la rentabilidad y la liquidez de la empresa?	5		**5**	**Excelente**
	40%		30%		30%				
Medición: Liquidez, rentabilidad y solvencia, así como la eficacia en la gestión del flujo de efectivo.									
3. Capacidad de Producción y Servicio:								**4,7**	**Bueno**
	Oferta de Productos y Servicios de la Empresa								
¿Qué productos o servicios ofrece la empresa?	¿Están claramente definidos los productos o servicios que ofrece la empresa?	5	¿Existe diversificación en la cartera de productos o servicios de la empresa?	3	¿Se realizan evaluaciones periódicas para determinar la satisfacción y necesidades de los clientes en relación con los productos o servicios ofrecidos?	4	• Diversificación de la cartera de productos o servicios • Evaluación de la satisfacción del cliente.-	**4,1**	**Bueno**
	40%		30%		30%				
	Proceso de Producción o Prestación de Servicios								
¿Cómo es el proceso de producción o prestación de servicios?	¿Está documentado y estandarizado el proceso de producción o prestación de servicios?	5	¿Se utilizan tecnologías o métodos innovadores para mejorar la eficiencia en el proceso de producción o prestación de servicios?	5	¿Se realizan controles de calidad durante todo el proceso para garantizar la excelencia en la producción o prestación de servicios?	5		**5**	**Excelente**
	40%		30%		30%				
	Capacidades Técnicas y Tecnológicas:								
¿Qué capacidades técnicas y tecnológicas poseen?	¿Se cuenta con un inventario actualizado de las capacidades técnicas y tecnológicas de la empresa?	5	¿Se proporciona formación y desarrollo continuo para mejorar las capacidades técnicas y tecnológicas del personal?	5	¿Se realizan inversiones periódicas en la adquisición o actualización de tecnología para mantenerse competitivos en el mercado?	5		**5**	**Excelente**
	40%		30%		30%				
Medición: Eficiencia operativa mediante indicadores como la productividad, calidad del producto o servicio									
4. Gestión de Recursos Humanos:								**5,0**	**Excelente**
	Reclutamiento, Selección y Retención de Personal								
¿Cómo se reclutan, seleccionan y retienen al personal de la empresa?	¿Existe un proceso estructurado y transparente para reclutar nuevo personal en la empresa?	5	¿Se utilizan criterios claros y relevantes en el proceso de selección de nuevo personal?	5	¿Se implementan estrategias efectivas para fomentar la participación activa y la retención de personal existentes?	5		**5**	**Excelente**
	40%		30%		30%				
	Programas de Capacitación y Desarrollo								
¿Existen programas de capacitación y desarrollo para el personal?	¿Se ofrecen programas de capacitación periódicos y relevantes para mejorar las habilidades y competencias del personal?	5	¿Se evalúa regularmente la efectividad de los programas de capacitación en el desarrollo de habilidades del personal?	5	¿Se brinda apoyo para el desarrollo profesional y personal de los miembros más allá de los programas de capacitación formales?	5		**5**	**Excelente**
	40%		30%		30%				

	Ambiente Laboral Colaborativo y de Respeto								
¿Se fomenta un ambiente laboral colaborativo y de respeto?	¿Se promueve activamente la colaboración entre los miembros del equipo en la empresa? **40%**	5	¿Se establecen normas y políticas que fomenten el respeto mutuo y la diversidad en el ambiente laboral? **30%**	5	¿Se reconocen y valoran los esfuerzos y contribuciones individuales hacia un ambiente de trabajo positivo? **30%**	5		**5**	**Excelente**
Medición: Compromiso y la satisfacción de los empleados, la efectividad de los programas de capacitación y del ambiente laboral									
5. Relaciones y Alianzas:								**5,0**	**Excelente**
	Relaciones con Proveedores, Clientes y Otras Entidades								
¿La empresa mantiene relaciones sólidas con proveedores, clientes y otras entidades relevantes?	¿Se realiza un seguimiento activo de las relaciones con proveedores, clientes y otras entidades relevantes para mantener la comunicación y la colaboración? **40%**	5	¿Se implementan estrategias para fortalecer y ampliar las relaciones con proveedores, clientes y otras entidades relevantes? **30%**	5	¿Se evalúa periódicamente la satisfacción y la retroalimentación de proveedores, clientes y otras entidades relevantes para identificar áreas de mejora? **30%**	5		**5**	**Excelente**
	Alianzas Estratégicas								
¿Se han establecido alianzas estratégicas para potenciar el crecimiento y la competitividad?	¿Se evalúa regularmente el impacto y la efectividad de las alianzas estratégicas establecidas en el crecimiento y la competitividad de la empresa? **40%**	5	¿Se busca proactivamente nuevas oportunidades de alianzas estratégicas que puedan beneficiar el crecimiento y la competitividad de la empresa? **30%**	5	¿Se establecen acuerdos claros y mutuamente beneficiosos en las alianzas estratégicas para garantizar la colaboración efectiva? **30%**	5		**5**	**Excelente**
	Gestión de Conflictos								
¿Cómo se manejan los conflictos dentro de la empresa y con terceros?	¿Se cuenta con un proceso formal y transparente para la gestión de conflictos internos y externos? **40%**	5	¿Se promueve el diálogo abierto y la mediación como medios para resolver conflictos de manera constructiva? **30%**	5	¿Se realizan evaluaciones periódicas de los métodos de resolución de conflictos para identificar áreas de mejora? **30%**	5		**5**	**Excelente**
Medición: Calidad de las relaciones comerciales, el número y calidad de las alianzas estratégicas, y la eficacia en la resolución de conflictos.									
6. Estrategia Comercial:								**3,6**	**Aceptable**
	Uso de Inteligencia Artificial								
¿Cómo utiliza la empresa la inteligencia artificial para mejorar sus estrategias de mercadeo y satisfacer las necesidades de sus clientes?	¿Se implementan sistemas de inteligencia artificial para analizar datos de mercado y tendencias de consumo?	1	¿Se utiliza la inteligencia artificial para analizar datos y tendencias de mercado?	1	¿Se emplean chatbots o asistentes virtuales para interactuar con los clientes?	1	• 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	**1**	**Muy Deficiente**

	40%		30%		30%					
	Estrategia de Diferenciación									
¿Cuál es la estrategia de diferenciación de la empresa para destacarse en el mercado y atraer a su público objetivo?	¿Se han identificado y comunicado claramente los elementos diferenciadores de los productos o servicios de la empresa en comparación con la competencia?	5	¿Se ha desarrollado una estrategia de posicionamiento en el mercado que resalte las ventajas competitivas de la empresa y su propuesta de valor única?	5	¿Se monitorean regularmente las estrategias de los competidores y se ajustan las tácticas comerciales para mantener la relevancia y la competitividad en el mercado?	5			**5**	**Excelente**
	40%		30%		30%					
	Comprensión de las Necesidades del Público Objetivo									
¿Cómo evalúa la empresa las necesidades y preferencias de su público objetivo para adaptar sus estrategias comerciales y mejorar su posicionamiento en el mercado?	¿Se llevan a cabo investigaciones de mercado periódicas para comprender las necesidades y preferencias cambiantes de los clientes?	5	¿Se utilizan técnicas de análisis de datos y segmentación de clientes para identificar grupos específicos y personalizar las estrategias de marketing?	4	¿Se realizan pruebas piloto o estudios de viabilidad antes de lanzar nuevos productos o servicios al mercado para minimizar riesgos y maximizar el impacto?	5	• Utilización de análisis de datos y segmentación de clientes.		**4,7**	**Bueno**
	40%		30%		30%					
Medición: Evaluación del Uso de IA en Interacciones y Análisis de Mercado, Evaluación del Desempeño en la Ejecución de la Estrategia de Diferenciación y Valoración de la Comprensión de las Necesidades y satisfacción del cliente										
7. Gestión Ambiental, Sostenibilidad y Compromiso Social:									**3,7**	**Aceptable**
	Gestión de Residuos, Agua y Reciclaje									
¿Cuáles son las políticas y prácticas de la empresa para gestionar el medio ambiente, incluyendo la reducción, reciclaje, gestión de residuos y promoción del uso responsable del agua?	¿Se toman medidas para reducir, reciclar, y gestionar sus residuos, así como para gestionar el uso responsable del agua?	5	¿Existen programas formales de reciclaje y acciones para promover la conservación del agua dentro de la empresa?	5	¿Se promueve la separación y el reciclaje de residuos, así como el uso eficiente del agua entre empleados y clientes?	5			**5**	**Excelente**
	40%		30%		30%					
	Cuidado del Medio Ambiente y Calentamiento Global									
¿Qué acciones toma la empresa para proteger el medio ambiente, reducir emisiones de gases de efecto invernadero, mitigar el cambio climático y reducir el consumo de recursos naturales y energéticos?	¿Realiza acciones para proteger y preservar el medio ambiente, así como para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero?	5	¿Ha implementado medidas para mitigar los impactos del cambio climático en sus actividades?	5	¿Cuentan con iniciativas para reducir el consumo de recursos naturales y energéticos en la empresa?	5			**5**	**Excelente**
	40%		30%		30%					
	Programas y Estrategias de Responsabilidad Social Ambiental									
¿Cómo contribuye la empresa al cuidado del medio ambiente y a la responsabilidad social, incluyendo sus acciones con proveedores, la comunidad y en sus propias operaciones?	¿Cuentan con participación en programas de responsabilidad social ambiental y apoya proyectos de conservación o educación ambiental?	1	¿Se cuenta con recursos específicos para promover la responsabilidad ambiental en las relaciones con proveedores y la comunidad?	1	¿Existen políticas claras de responsabilidad ambiental en las operaciones y decisiones de la empresa?	1	• Participación en programas de responsabilidad social ambiental y apoyo a proyectos ambientales • Recursos para promover la responsabilidad ambiental en relaciones con proveedores y la comunidad • Políticas de responsabilidad ambiental en operaciones y decisiones de la empresa		**1**	**Muy Deficiente**

40%	30%	30%

Medición: Evaluación Simplificada de la Gestión de Residuos y Reciclaje, Agua, Cuidado del Medio Ambiente y Calentamiento Global, Programas y Estrategias de Responsabilidad Social Ambiental

8. OTROS

¿Hay algún aspecto importante que no se haya abordado en este diagnóstico y que se considere relevante para mejorar ? Por favor, dejar cualquier comentario adicional que pueda ser útil.

¿En qué área de gestión considera que se necesita una inversión económica? Explique detalladamente

Se proyecta la creación de una línea de marca propia para lo cual requiere la implementación de un aréa de corte y diseño, así como un plan de marketing enfocado en el posicionamiento de la nueva marca, del producto y promover el canal de venta propio d

¿Cuántos clientes tiene a la fecha del diagnóstico?	4
¿Cuál es el valor promedio de ventas mensuales?	$ 70.000.000,00
¿Cuál es la utilidad promedio mensual?	$ 17.500.000,00
¿Cuál es el número de empleados a la fecha del diagnóstico?	9
Unidades mensuales vendidas del producto estrella o más vendido	20.000
Precio producto estrella o más vendido	$ 3.000,00
Costo directo del producto o servicio estrella o más vendido	$ 1.500,00
Costo indirecto del producto o servicio estrella o más vendido	$ 200,00
Indice de productividad empresarial	2,00 Positivo

AHORA VAMOS A:

Concluida la calificación con el Empresario, proceda a la sección "Plan de Acción" y haga clic en el botón "Generar Plan de Acción". Posteriormente, complete las celdas resaltadas en gris y, por último, haga clic en "Crear Diagrama de Gantt". Este diagrama debe ser compartido con el Emprendedor. También puede utilizar la guía de entrenamientos para fortalecer habilidades en el empresario.

Una vez diligenciado el plan de acción, diríjase a la sección "Informe de Diagnóstico" y haga clic en "Generar Informe". Rellene únicamente los espacios de color gris. Comparta este informe con el Emprendedor.

Al finalizar el proceso de acompañamiento y seguimiento, acceda a la sección "Informe Final" y complete todos sus apartados, siguiendo las indicaciones proporcionadas en cada celda. Tenga en cuenta que los KPIs DE SEGUIMIENTO en la columna "INICIAL" se toman de la sección "Diagnóstico" y el gráfico se genera de forma automática.

Para las empresas que reciben asignación de recursos del Fondo Emprender, se debe diligenciar el Plan Beneficiarios FE