



INFORME DE DIAGNÓSTICO FORTALECIMIENTO

Don Cacao SAS BIC

FECHA DEL DIAGNÓSTICO

6/06/2025

INTRODUCCIÓN:

El presente informe resume los resultados del diagnóstico empresarial realizado con el emprendedor **NELSON ALFARO NARANJO**. El objetivo de este diagnóstico es evaluar diferentes aspectos clave de la organización para identificar fortalezas, áreas de mejora y posibles acciones correctivas.

1. Estructura y Organización:

Claridad de Roles y Responsabilidades	La empresa obtuvo una calificación de 4,7. Se observó • Falta de actualización en el organigrama. Se recomienda
Eficiencia en la Toma de Decisiones	La empresa obtuvo una calificación de 4. Se observó • Demoras en la toma de decisiones • Falta de protocolos para crisis.-. Se recomienda
Alcance de los Objetivos Organizacionales	La empresa obtuvo una calificación de 3,6. Se observó • Falta de definición de objetivos claros • Falta de establecimiento de metas medibles • Falta de evaluación de progreso.-. Se recomienda

2. Gestión Financiera:

Gestión de Recursos Financieros	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Seguimiento Presupuestal	La empresa obtuvo una calificación de 2. Se observó • 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.-. Se recomienda
Registro de Ingresos y Gastos	La empresa obtuvo una calificación de 4,4. Se observó • Calidad de las conciliaciones bancarias • Análisis de rentabilidad y liquidez. Se recomienda

3. Capacidad de Producción y Servicio:

Oferta de Productos y Servicios de la Empresa	La empresa obtuvo una calificación de 4,1. Se observó • Diversificación de la cartera de productos o servicios • Evaluación de la satisfacción del cliente.-. Se recomienda
Proceso de Producción o Prestación de Servicios	La empresa obtuvo una calificación de 4,4. Se observó • Uso de tecnologías innovadoras. • Control de calidad en el proceso.-. Se recomienda
Capacidades Técnicas y Tecnológicas:	La empresa obtuvo una calificación de 3,8. Se observó • Formación y desarrollo del personal en capacidades técnicas y tecnológicas. • Inversiones en tecnología para competitividad.-. Se recomienda

4. Gestión de Recursos Humanos:

Reclutamiento, Selección y Retención de Personal	La empresa obtuvo una calificación de 4,3. Se observó • Estructura y transparencia del proceso de reclutamiento. • Estrategias de participación y retención de personal.-. Se recomienda
Programas de Capacitación y Desarrollo	La empresa obtuvo una calificación de 3,4. Se observó • Oferta y relevancia de los programas de capacitación. • Evaluación de la efectividad de los programas de capacitación. • Apoyo al desarrollo profesional y personal.-. Se recomienda

Ambiente Laboral Colaborativo y de Respeto	La empresa obtuvo una calificación de 4,7. Se observó • Reconocimiento y valoración de contribuciones individuales.-. Se recomienda
--	---

5. Relaciones y Alianzas:

Relaciones con Proveedores, Clientes y Otras Entidades	La empresa obtuvo una calificación de 4,7. Se observó • Estrategias de fortalecimiento de relaciones.. Se recomienda
Alianzas Estratégicas	La empresa obtuvo una calificación de 4. Se observó • Evaluación del impacto de alianzas estratégicas. • Búsqueda de nuevas oportunidades de alianzas. • Establecimiento de acuerdos claros en alianzas estratégicas.-. Se recomienda
Gestión de Conflictos	La empresa obtuvo una calificación de 4,7. Se observó • Evaluación de métodos de resolución de conflictos.-. Se recomienda

6. Estrategia Comercial:

Uso de Inteligencia Artificial	La empresa obtuvo una calificación de 2. Se observó • 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. Se recomienda
Estrategia de Diferenciación	La empresa obtuvo una calificación de 4,7. Se observó • Monitoreo y ajuste de estrategias comerciales.-. Se recomienda
Comprensión de las Necesidades del Público Objetivo	La empresa obtuvo una calificación de 3. Se observó • 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.-. Se recomienda

7. Gestión Ambiental, Sostenibilidad y Compromiso Social:

Gestión de Residuos, Agua y Reciclaje	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Cuidado del Medio Ambiente y Calentamiento Global	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Programas y Estrategias de Responsabilidad Social Ambiental	La empresa obtuvo una calificación de 4,4. Se observó • Recursos para promover la responsabilidad ambiental en relaciones con proveedores y la comunidad. Se recomienda

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

CONCLUSIÓN:	Resuma los puntos clave del informe, enfatizando la importancia de abordar las áreas de mejora identificadas para garantizar el crecimiento y la sostenibilidad de la empresa. Concluya con un mensaje final que inspire y anime a los emprendedores a trabajar juntos hacia un éxito mutuo.
-------------	--

DATOS DEL PROFESIONAL DE EMPRENDIMIENTO QUE ACOMPAÑA EL	NOMBRES Y APELLIDOS: Raul Antonio Sánchez Alfonso
	C. C. : 1022372403
	Celular: 3175767133
	Correo Electrónico: rasanchezal@sena.edu.co

FORTALECIMIENTO	Regional: Reg._Tolima
	Centro de Formación: Centro de Comercio y Servicios