



INFORME DE DIAGNÓSTICO FORTALECIMIENTO

Corporación Agropecuaria Los Andes - Coagroandes

FECHA DEL DIAGNÓSTICO	22/10/2025
-----------------------	------------

INTRODUCCIÓN: El presente informe resume los resultados del diagnóstico empresarial realizado con los **DIGITAR NOMBRE DEL (LOS) EMPRENDEDOR(ES)**. 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 revisión periódica de roles.-. Se recomienda
Eficiencia en la Toma de Decisiones	La empresa obtuvo una calificación de 4,8. Se observó • Falta de protocolos para crisis.-. Se recomienda
Alcance de los Objetivos Organizacionales	La empresa obtuvo una calificación de 4,7. Se observó • Falta de evaluación de progreso.-. Se recomienda Determinar los objetivos e indicadores de mediana y largo plazo

2. Gestión Financiera:

Gestión de Recursos Financieros	La empresa obtuvo una calificación de 4,7. Se observó • Planificación financiera a corto y largo plazo. Se recomienda Planificación de recursos para la asignación de las metas y objetivos
Seguimiento Presupuestal	La empresa obtuvo una calificación de 4. 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 Gestionar recursos Fondo Empringer
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 Se realiza asesoría para análisis financiero de la empresa

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 2,9. Se observó • Documentación y estandarización del proceso. • Uso de tecnologías innovadoras.. Se recomienda
Capacidades Técnicas y Tecnológicas:	La empresa obtuvo una calificación de 3. Se observó • Actualización del inventario de capacidades. • 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 3,4. Se observó • Estructura y transparencia del proceso de reclutamiento. • Claridad y relevancia de los criterios de selección• Estrategias de participación y retención de personal.-. Se recomienda iniciar el proceso de articulación con formación
Programas de Capacitación y Desarrollo	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.
Ambiente Laboral Colaborativo y de Respeto	

5. Relaciones y Alianzas:

Relaciones con Proveedores, Clientes y Otras Entidades
Alianzas Estratégicas
Gestión de Conflictos

La empresa obtuvo una calificación de 4,6. Se observó • Seguimiento de relaciones con partes interesadas. Se recomienda

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.

6. Estrategia Comercial:

Uso de Inteligencia Artificial
Estrategia de Diferenciación
Comprensión de las Necesidades del Público Objetivo

La empresa obtuvo una calificación de 3,1. 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

La empresa obtuvo una calificación de 3,5. Se observó • Desarrollo de estrategia de posicionamiento. • Monitoreo y ajuste de estrategias comerciales.-. Se recomienda

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
Cuidado del Medio Ambiente y Calentamiento Global
Programas y Estrategias de Responsabilidad Social Ambiental

La empresa obtuvo una calificación de 4,3. Se observó • Gestión ambiental y uso responsable de recursos • Programas de reciclaje y conservación del agua. Se recomienda

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.

La empresa obtuvo una calificación de 2,2. Se observó • 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. 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.

Se requiere un trabajo arduo para mejorar los canales de comunicación con los clientes y consumidores finales, para lo cual es necesario gestionar recursos para la implementación de un plan de mercadeo robusto que implique utilización de marketing digital

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

Areas comercial para el desarrollo de estrategias de mercadeo y posicionamiento de marca.

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 FORTALECIMIENTO	NOMBRES Y APELLIDOS: ALEXANDRA MESA RIVERA C. C. : 65632171 Celular: 3144130392 Correo Electrónico: amesar@sena.edu.co Regional: Reg._Tolima Centro de Formación: Centro Agropecuario la Granja