



INFORME FINAL DE FORTALECIMIENTO

Fecha realización del informe final 03/11/2025

INTRODUCCIÓN:

Este informe presenta los resultados del diagnóstico y plan de acción realizado a la empresa SALIM INGENIERIA SAS. Se detallan los hallazgos clave del diagnóstico, las acciones propuestas para mejorar el desempeño y la eficacia de la asociación, así como el resultado.

RESULTADOS CLAVE DEL DIAGNÓSTICO:

En esta sección se presentan los resultados del diagnóstico realizado a la empresa Salim Ingeniería, considerando las áreas priorizadas durante el proceso de fortalecimiento. El análisis permitió identificar las fortalezas, oportunidades de mejora y las acciones implementadas para avanzar en el fortalecimiento de la empresa. En este acompañamiento se trabajaron las siguientes áreas definidas en el Plan de Acción: Estructura y Organización, Capacidad de Producción y Servicio, Gestión de Recursos Humanos, Estrategia Comercial y Otros (Gestión de la Calidad en Seguridad y Salud en el Trabajo).

1. Estructura y Organización: durante el acompañamiento se realizó una auditoría al proceso de planeación estratégica, identificando la necesidad de mejorar la claridad de los

CONCLUSIONES:

El proceso de diagnóstico y ejecución del plan de acción con Salim Ingeniería permitió evidenciar avances significativos en la organización interna, la gestión operativa y el fortalecimiento estratégico de la empresa. La revisión de la estructura y organización interna mostró la necesidad de consolidar procesos formales de planeación, lo cual se abordó mediante la auditoría estratégica y la implementación de un plan de acción con responsables y tiempos definidos. Este ejercicio permitió mejorar la claridad en la toma de decisiones y fortalecer la coordinación entre las actividades administrativas y operativas.

RECOMENDACIONES:

A partir del análisis realizado y de las acciones ejecutadas durante el proceso de fortalecimiento empresarial, se proponen las siguientes recomendaciones para continuar mejorando el desempeño de Salim Ingeniería y asegurar su crecimiento sostenible:

KPIs DE SEGUIMIENTO

	INICIAL		ACTUAL	CRECIMIENTO
				%
¿Cuántos clientes tiene a la fecha del diagnóstico?	3	¿Cuántos clientes hay al completar el proceso de fortalecimiento?	5	66,6666667
¿Cuál es el valor promedio de ventas mensuales?	\$ 28.000.000,00	Cuál es el valor promedio de ventas mensuales?	\$ 45.000.000,00	61
¿Cuál es la utilidad promedio mensual?	\$ 12.000.000,00	Cuál es la utilidad promedio mensual al completar el proceso de fortalecimiento?	\$ 21.000.000,00	75
¿Cuál es el número de empleados a la fecha del diagnóstico?	6	Cuál es el número de empleados al completar el proceso de fortalecimiento?	12	100
Unidades mensuales vendidas del producto estrella o más vendido	121	Unidades mensuales vendidas del producto estrella o más vendido al completar el proceso de fortalecimiento	137	
Precio producto estrella o más vendido	\$ 1.000.000,00	Precio producto estrella o más vendido al completar el proceso de fortalecimiento	\$ 1.000.000,00	
Costo directo del producto o servicio estrella o más vendido	\$ 600.000,00	Costo directo del producto o servicio estrella o más vendido al completar el proceso de fortalecimiento	\$ 500.000,00	

Costo indirecto del producto o servicio estrella o más vendido

\$ 1.000.000,00

Costo indirecto del producto o servicio estrella o más vendido al completar el proceso de fortalecimiento

\$ 1.000.000,00

Indice de productividad empresarial



Indice de productividad empresarial al completar el proceso de fortalecimiento



