

INFORME FINAL DE FORTALECIMIENTO

Fecha realización del informe final 12/12/2025

INTRODUCCIÓN:	Este informe presenta los resultados del diagnóstico y plan de acción realizado a la empresaALA DE COLIBRI LIBRERÍA 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 de las áreas evaluadas, como son: estructura y organización, gestión financiera, capacidad de producción y servicio, gestión de recursos humanos, relaciones y alianzas, estrategia comercial y gestión ambiental, sostenibilidad y compromiso social. Se analizan los puntos fuertes, las áreas de mejora y las recomendaciones para cada área. En esta ocasión se trabajaron los siguientes indicadores Gestión Financiera y Capacidad de producción y servicio. Frente a estas dos áreas de gestión, se pudo identificar que la empresa presenta balanzas en cuanto a planificación financiera a corto y largo plazo, además de que su capacidad técnica y tecnológica es limitada debido a que no ha sabido aprovechar los activos con los que cuenta a su disposición para mejorar su parte operativa.
CONCLUSIONES:	En esta sección, se resumen las principales conclusiones del diagnóstico y del plan de acción. Se destacan los puntos más importantes que deben tenerse en cuenta para mejorar el desempeño y la eficacia de la empresa en el futuro. La postulación de la empresa a la convocatoria No. 122 Fortalecimiento, cuyos resultados fueron de 84,53 con concepto viable, le permitiran a la empresa adoptar una perspectiva
RECOMENDACIONES:	Se ofrecen recomendaciones adicionales para apoyar la implementación exitosa del plan de acción y para asegurar el éxito continuo de la empresa en el largo plazo. Se informa a la empresaria que se está pendiente del informe de priorización, el cual dictaminaria si fue beneficiaria de los recursos de la convocatoria No. 122 Fortalecimiento. Es

KPIs DE SEGUIMIENTO	INICIAL		ACTUAL	CRECIMIENTO %
¿Cuántos clientes tiene a la fecha del diagnóstico?	500	¿Cuántos clientes hay al completar el proceso de fortalecimiento?	700	40
¿Cuál es el valor promedio de ventas mensuales?	\$ 9.500.000,00	Cuál es el valor promedio de ventas mensuales?	\$ 11.000.000,00	16
¿Cuál es la utilidad promedio mensual?	\$ 6.450.000,00	Cuál es la utilidad promedio mensual al completar el proceso de fortalecimiento?	\$ 7.500.000,00	13
¿Cuál es el número de empleados a la fecha del diagnóstico?	2	Cuál es el número de empleados al completar el proceso de fortalecimiento?	2	0
Unidades mensuales vendidas del producto estrella o más vendido	300	Unidades mensuales vendidas del producto estrella o más vendido al completar el proceso de fortalecimiento	380	
Precio producto estrella o más vendido	\$ 45.000,00	Precio producto estrella o más vendido al completar el proceso de fortalecimiento	\$ 45.000,00	
Costo directo del producto o servicio estrella o más vendido	\$ 31.000,00	Costo directo del producto o servicio estrella o más vendido al completar el proceso de fortalecimiento	\$ 31.500,00	
Costo indirecto del producto o servicio estrella o más vendido	\$ 14.000,00	Costo indirecto del producto o servicio estrella o más vendido al completar el proceso de fortalecimiento	\$ 13.500,00	
Índice de productividad empresarial	1,45 Positiva	Índice de productividad empresarial al completar el proceso de fortalecimiento	1,43 Positiva	-1

