

INFORME FINAL DE FORTALECIMIENTO

Fecha realización del informe final 14/12/2025

INTRODUCCIÓN: Este informe presenta los resultados del diagnóstico y plan de acción realizado a la empresa CORPORACION COLMENA NATIVA. 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 Área Estratégica Comercial.

La empresa CORPORACION COLMENA NATIVA se dedica a la producción y comercialización de productos hechos a base de miel de abejas, sin estos ser puestos a pasar por procesos industriales que contribuyan a alterar sus propiedades físico químicas. Al momento de hacer el diagnóstico a la empresa, se identificaron varios aspectos a resaltar:

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 empresa CORPORACION COLMENA NATIVA se postuló a la convocatoria No. 131 Economía Campesina bajo la línea de Fortalecimiento Empresarial, cuyos resultados arrojaron:

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.

A la empresa CORPORACION COLMENA NATIVA se le recomienda la siguiente:

KPIs DE SEGUIMIENTO	INICIAL		ACTUAL	CRECIMIENTO %
¿Cuántos clientes tiene a la fecha del diagnóstico?	150	¿Cuántos clientes hay al completar el proceso de fortalecimiento?	160	6,66666667
¿Cuál es el valor promedio de ventas mensuales?	\$ 1.000.000,00	¿Cuál es el valor promedio de ventas mensuales?	\$ 1.200.000,00	20
¿Cuál es la utilidad promedio mensual?	\$ 400.000,00	¿Cuál es la utilidad promedio mensual al completar el proceso de fortalecimiento?	\$ 450.000,00	8
¿Cuál es el número de empleados a la fecha del diagnóstico?	3	¿Cuál es el número de empleados al completar el proceso de fortalecimiento?	3	0
Unidades mensuales vendidas del producto estrella o más vendido	50	Unidades mensuales vendidas del producto estrella o más vendido al completar el proceso de fortalecimiento	65	
Precio producto estrella o más vendido	\$ 30.000,00	Precio producto estrella o más vendido al completar el proceso de fortalecimiento	\$ 30.000,00	
Costo directo del producto o servicio estrella o más vendido	\$ 18.000,00	Costo directo del producto o servicio estrella o más vendido al completar el proceso de fortalecimiento	\$ 18.000,00	
Costo indirecto del producto o servicio estrella o más vendido	\$ 8.000,00	Costo indirecto del producto o servicio estrella o más vendido al completar el proceso de fortalecimiento	\$ 8.000,00	
Índice de productividad empresarial	1,65 Positivo	Índice de productividad empresarial al completar el proceso de fortalecimiento	1,66 Positivo	0

