

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 empresaVILLAS DEL PARAISO 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 Estructura y Organización - Capacidad de producción y servicio.

Se pudo evidenciar que durante el diagnostico hecho a la empresa VILLAS DEL PARAISO SAS, se evidenciaron falencias en cuanto a la constitucion y por ende establecimiento de su estructura organizacional, mas exactamente en la documentacion que normalmente debe existir señalando la informacion antes mencionada; la empresa cuenta con personal

**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.

Primero que todo, es importante que la empresa VILLAS DEL PARAISO SAS se postuló a la convocatoria No. 122 Fortalecimiento Empresarial cuyos resultados determinaron que

**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.

Recomendaciones – Estructura Organizacional

| KPIs DE SEGUIMIENTO                                             | INICIAL          |                                                                                                            | ACTUAL           | CRECIMIENTO % |
|-----------------------------------------------------------------|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|---------------|
| ¿Cuántos clientes tiene a la fecha del diagnóstico?             | 50               | ¿Cuántos clientes hay al completar el proceso de fortalecimiento?                                          | 50               | 0             |
| ¿Cuál es el valor promedio de ventas mensuales?                 | \$ 2.500.000,00  | Cuál es el valor promedio de ventas mensuales?                                                             | \$ 2.500.000,00  | 0             |
| ¿Cuál es la utilidad promedio mensual?                          | \$ 1.200.000,00  | Cuál es la utilidad promedio mensual al completar el proceso de fortalecimiento?                           | \$ 1.200.000,00  | 0             |
| ¿Cuál es el número de empleados a la fecha del diagnóstico?     | 1                | Cuál es el número de empleados al completar el proceso de fortalecimiento?                                 | 1                | 0             |
| Unidades mensuales vendidas del producto estrella o más vendido | 6                | Unidades mensuales vendidas del producto estrella o más vendido al completar el proceso de fortalecimiento | 10               |               |
| Precio producto estrella o más vendido                          | \$ 45.000,00     | Precio producto estrella o más vendido al completar el proceso de fortalecimiento                          | \$ 60.000,00     |               |
| Costo directo del producto o servicio estrella o más vendido    | \$ 30.000,00     | Costo directo del producto o servicio estrella o más vendido al completar el proceso de fortalecimiento    | \$ 40.000,00     |               |
| Costo indirecto del producto o servicio estrella o más vendido  | \$ 15.000,00     | Costo indirecto del producto o servicio estrella o más vendido al completar el proceso de fortalecimiento  | \$ 20.000,00     |               |
| Indice de productividad empresarial                             | 1,38<br>Positivo | Indice de productividad empresarial al completar el proceso de fortalecimiento                             | 1,43<br>Positivo | 3             |

