



## INFORME FINAL DE FORTALECIMIENTO

Fecha realización del informe final 11/12/2025

### INTRODUCCIÓN:

Este informe presenta los resultados del diagnóstico y plan de acción realizado a la empresa LFBP PUBLICIDAD ENTRETENIMIENTO Y MARKETING 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:

1. Estructura y Organización:
2. Gestión Financiera:
3. Capacidad de Producción y Servicio:

### CONCLUSIONES:

El proceso de diagnóstico permitió identificar los principales desafíos y oportunidades de la empresa en las diferentes áreas analizadas. Las acciones priorizadas en el Plan de Acción contribuyeron a fortalecer procesos claves, mejorar la capacidad operativa y orientar la toma de decisiones estratégicas. En general, se evidencia un avance positivo en la organización y en la implementación de buenas prácticas que permitirán a la empresa mejorar su competitividad y sostenibilidad en el mediano y largo plazo.

### RECOMENDACIONES:

Para asegurar la continuidad del mejoramiento empresarial, se recomienda mantener el seguimiento a los procesos iniciados, actualizar periódicamente los protocolos y herramientas implementados, y continuar fortaleciendo las capacidades internas de la organización. Así mismo, se sugiere sostener la revisión permanente de indicadores clave, promover la innovación en procesos y tecnología, y reforzar las estrategias de sostenibilidad y responsabilidad social.

### KPIs DE SEGUIMIENTO

|   | INICIAL          |  | ACTUAL           | CRECIMIENTO |
|---|------------------|--|------------------|-------------|
| ¿Cuántos clientes tiene a la fecha del diagnóstico?             | 1                | ¿Cuántos clientes hay al completar el proceso de fortalecimiento?  | 2                | 100         |
| ¿Cuál es el valor promedio de ventas mensuales?                 | \$ 3.000.000,00  | ¿Cuál es el valor promedio de ventas mensuales?  | \$ 4.000.000,00  | 33          |
| ¿Cuál es la utilidad promedio mensual?                          | \$ 1.000.000,00  | ¿Cuál es la utilidad promedio mensual al completar el proceso de fortalecimiento?                          | \$ 1.500.000,00  | 50          |
| ¿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 | 3                | Unidades mensuales vendidas del producto estrella o más vendido al completar el proceso de fortalecimiento | 3                |             |
| Precio producto estrella o más vendido                          | \$ 1.000.000,00  | Precio producto estrella o más vendido al completar el proceso de fortalecimiento                          | \$ 1.100.000,00  |             |
| Costo directo del producto o servicio estrella o más vendido    | \$ 200.000,00    | Costo directo del producto o servicio estrella o más vendido al completar el proceso de fortalecimiento    | \$ 200.000,00    |             |
| 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  |             |
| Índice de productividad empresarial                             | 1,88<br>Positiva | Índice de productividad empresarial al completar el proceso de fortalecimiento                             | 2,06<br>Positiva | 10          |

