



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 SHIRLEY HELENA REYES CARDOZO. 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;
3. Capacidad de Producción y Servicio;
6. Estrategia Comercial;

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?	10	¿Cuántos clientes hay al completar el proceso de fortalecimiento?	10	0
¿Cuál es el valor promedio de ventas mensuales?	\$ 9.400.000,00	¿Cuál es el valor promedio de ventas mensuales?	\$ 9.500.000,00	1
¿Cuál es la utilidad promedio mensual?	\$ 3.000.000,00	¿Cuál es la utilidad promedio mensual al completar el proceso de fortalecimiento?	\$ 3.000.000,00	0
¿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	10	Unidades mensuales vendidas del producto estrella o más vendido al completar el proceso de fortalecimiento	10	
Precio producto estrella o más vendido	\$ 940.000,00	Precio producto estrella o más vendido al completar el proceso de fortalecimiento	\$ 950.000,00	
Costo directo del producto o servicio estrella o más vendido	\$ 700.000,00	Costo directo del producto o servicio estrella o más vendido al completar el proceso de fortalecimiento	\$ 700.000,00	
Costo indirecto del producto o servicio estrella o más vendido	\$ 1.500.000,00	Costo indirecto del producto o servicio estrella o más vendido al completar el proceso de fortalecimiento	\$ 1.500.000,00	
Índice de productividad empresarial	1,11 Positiva	Índice de productividad empresarial al completar el proceso de fortalecimiento	1,12 Positiva	1

