

INFORME DE DIAGNÓSTICO FORTALECIMIENTO

TONATU AMAZONAS S.A.S.

FECHA DEL DIAGNÓSTICO

14/05/2026

INTRODUCCIÓN:

El presente informe resume los resultados del diagnóstico empresarial realizado con la empresa TONATU AMAZONAS S.A.S. El objetivo de este diagnóstico es evaluar diferentes aspectos clave de la organización para identificar fortalezas, áreas de mejora y posibles acciones correctivas necesarias para la gestión de la organización.

1. Estructura y Organización:

Claridad de Roles y Responsabilidades	La empresa obtuvo una calificación de 1. Se observó • Falta de claridad en los roles • Falta de actualización en el organigrama • Falta de revisión periódica de roles.-. Se recomienda Acompañamiento en la elaboración del organigrama.
Eficiencia en la Toma de Decisiones	La empresa obtuvo una calificación de 3,5. Se observó • Demoras en la toma de decisiones • Falta de protocolos para crisis.-. Se recomienda Acompañamiento en la elaboración del manual de funciones donde se definen responsabilidades de empleados para la toma de decisiones.
Alcance de los Objetivos Organizacionales	La empresa obtuvo una calificación de 1. Se observó • Falta de definición de objetivos claros • Falta de establecimiento de metas medibles • Falta de evaluación de progreso.-. Se recomienda Actualización de la plataforma estratégica.

2. Gestión Financiera:

Gestión de Recursos Financieros	La empresa obtuvo una calificación de 3,5. Se observó • Planificación financiera a corto y largo plazo • Precisión en el registro de ingresos y gastos.-. Se recomienda Acompañamiento en el análisis y ajuste de los precios, costos y gastos del ciclo productivo.
Seguimiento Presupuestal	La empresa obtuvo una calificación de 1. Se observó • Eficacia en la elaboración y seguimiento de presupuestos anuales • Eficiencia en el análisis y corrección de desviaciones presupuestarias • Flexibilidad en la adaptación de presupuestos a cambios en el mercado.-. Se recomienda Elaboración del plan operativo.
Registro de Ingresos y Gastos	La empresa obtuvo una calificación de 2,6. Se observó • Organización del registro de ingresos y gastos • Análisis de rentabilidad y liquidez. Se recomienda Análisis de la rentabilidad del negocio.

3. Capacidad de Producción y Servicio:

Oferta de Productos y Servicios de la Empresa	La empresa obtuvo una calificación de 3,8. Se observó • Evaluación de la satisfacción del cliente.-. Se recomienda Elaboración del instrumento para medir la satisfacción del cliente.
Proceso de Producción o Prestación de Servicios	La empresa obtuvo una calificación de 3,4. Se observó • Documentación y estandarización del proceso.-. Se recomienda Estandarización del proceso de prestación del servicio o producción del producto.
Capacidades Técnicas y Tecnológicas:	La empresa obtuvo una calificación de 2,2. Se observó • Actualización del inventario de capacidades. • Inversiones en tecnología para competitividad.-. Se recomienda Determinación de necesidades y requerimientos para plan de inversión.

4. Gestión de Recursos Humanos:

Reclutamiento, Selección y Retención de Personal	La empresa obtuvo una calificación de 1. Se observó • Estructura y transparencia del proceso de reclutamiento. • Claridad y relevancia de los criterios de selección • Estrategias de participación y retención de personal.-. Se recomienda Estructuración del proceso de gestión del talento humano.
Programas de Capacitación y Desarrollo	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.

5. Relaciones y Alianzas:

Relaciones con Proveedores, Clientes y Otras Entidades	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Alianzas Estratégicas	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Gestión de Conflictos	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.

6. Estrategia Comercial:

Uso de Inteligencia Artificial	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Estrategia de Diferenciación	La empresa obtuvo una calificación de 3,8. Se observó • Desarrollo de estrategia de posicionamiento.. Se recomienda Definición de estrategias de comunicación.
Comprensión de las Necesidades del Público Objetivo	La empresa obtuvo una calificación de 3,4. Se observó • Investigación de mercado para comprender necesidades y preferencias.. Se recomienda Estructuración del proceso para la realización del estudio de mercado.

7. Gestión Ambiental, Sostenibilidad y Compromiso Social:

Gestión de Residuos, Agua y Reciclaje	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Cuidado del Medio Ambiente y Calentamiento Global	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Programas y Estrategias de Responsabilidad Social Ambiental	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.

8. OTROS

¿Hay algún aspecto importante que no se haya abordado en este diagnóstico y que se considere relevante para mejorar? Por favor, dejar cualquier comentario adicional que pueda ser útil.

Se ve la necesidad de un plan de inversión para adquirir mercancía, materia prima, equipos tecnológicos para el proceso de elaboración, capital para arriendo, salarios y otras necesidades para el desarrollo de nuestra actividad comercial.

¿En qué área de gestión considera que se necesita una inversión económica? Explique detalladamente

Se ve la necesidad de un plan de inversión para adquirir mercancía, materia prima, equipos tecnológicos para el proceso de elaboración, capital para arriendo, salarios y otras necesidades para el desarrollo de nuestra actividad comercial.

CONCLUSIÓN:	La realización del diagnóstico es una herramienta clave para la empresa TONATU AMAZONAS S.A.S, ya que hace un análisis muy preciso sobre la situación actual de la organización identificando aquellos aspectos en los que se debe intervenir para lograr su objetivo organizacional. En la herramienta se analizaron 7 bloques que componen aspectos legales y organizacionales, aspectos financieros, técnicos, la GTH, relación con los diferentes actores, aspectos de mercado, seguridad informática y de sostenibilidad empresarial. En los resultados obtenidos se evalúan los puntos más deficientes y buenos con una calificación de 5 en algunos ítems de las áreas con
-------------	--

DATOS DEL PROFESIONAL DE EMPRENDIMIENTO QUE ACOMPAÑA EL	NOMBRES Y APELLIDOS: Yeison Alexander Molina Arteaga
	C. C. : 1128385551
	Celular: 3107545764
	Correo Electrónico: yamolinaa@sena.edu.co

FORTALECIMIENTO	Regional: Reg._Amazonas
	Centro de Formación: Centro para la Biodiversidad y el Turismo del Amazonas