

# INFORME FINAL DE DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

## FUNDACION SOCIAL Y AMBIENTAL DEL PACIFICO

2025

## **CONTENIDO**

- a. RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA Y DESCRIPCIÓN DEL PERFIL DE SUS CLIENTES ACTUALES.
- b. EVALUACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES
- c. CLIMA DE TRABAJO.
- d. LIDERAZGO
- e. Anexo

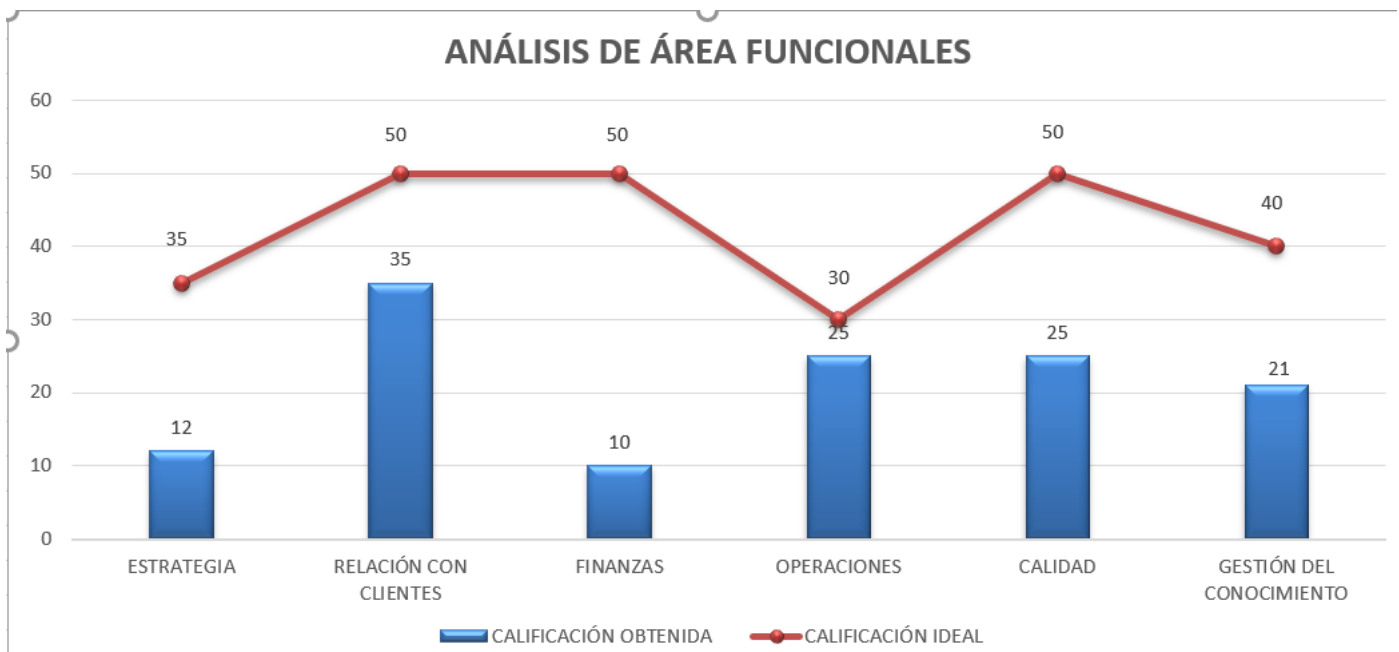
Business Model Canvas 2025

*a) Reseña Histórica de la Empresa y descripción del perfil de sus clientes actuales:*

La Fundación Ambiental del Pacífico (FUNDAPACIFICO) es una organización sin ánimo de lucro fundada en Colombia en el año 1993, con sede principal en Cali. Su propósito es contribuir al desarrollo sostenible del Pacífico colombiano, integrando procesos de conservación de la biodiversidad, fortalecimiento comunitario y gestión ambiental participativa.

Durante más de 30 años, FUNDAPACIFICO ha ejecutado proyectos en los departamentos de Chocó, Valle del Cauca, Cauca y Nariño, trabajando junto a comunidades afrodescendientes, indígenas y campesinas, así como con entidades gubernamentales y de cooperación internacional.

*b) Evaluación de Áreas Funcionales:*



**Qué encontramos:**

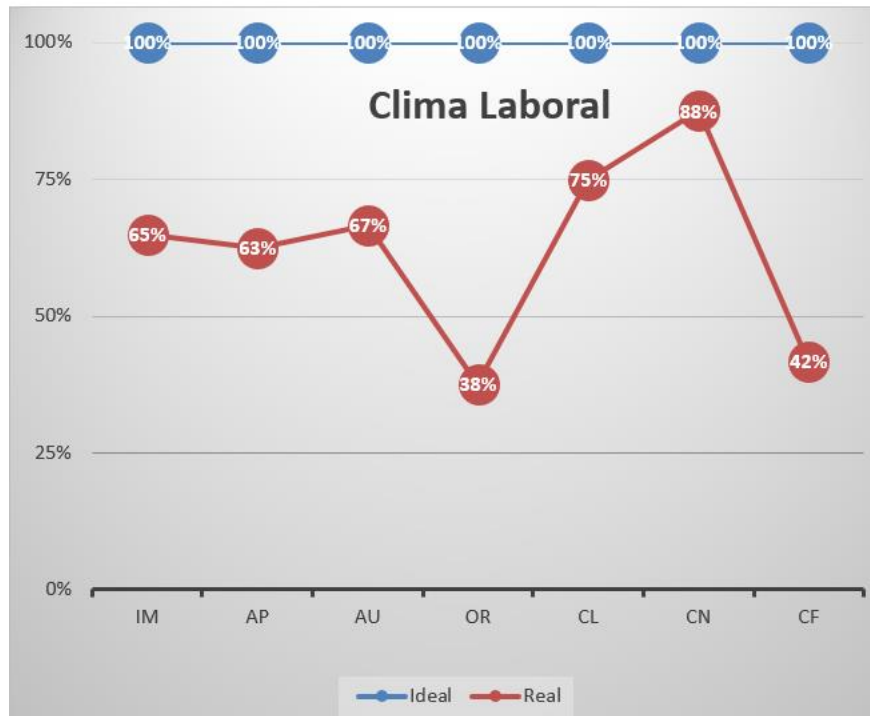
Estrategia: UNDAPACIFICO cuenta con una misión y visión claras, se identifica la necesidad de fortalecer el seguimiento estratégico de sus líneas programáticas y la medición del impacto de los proyectos.

Relación con clientes: Aunque mantiene buenas relaciones con cooperantes y comunidades, se observa una oportunidad en formalizar procesos de retroalimentación y evaluación conjunta para mejorar la rendición de cuentas y la sostenibilidad de las alianzas.

Calidad: La fundación maneja estándares técnicos adecuados, pero carece de un sistema de gestión

de calidad documentado y replicable, lo que dificulta la estandarización de procesos y la mejora continua

### c) Clima de Trabajo:



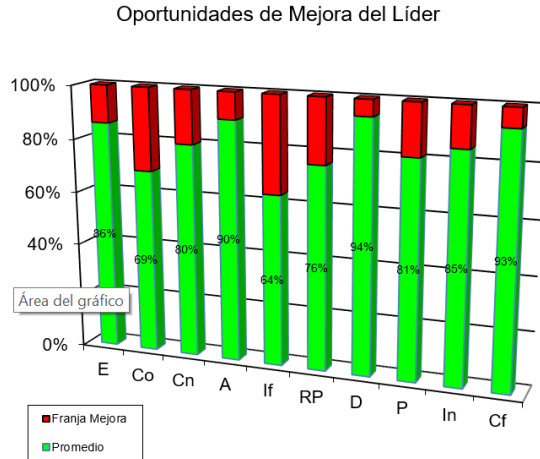
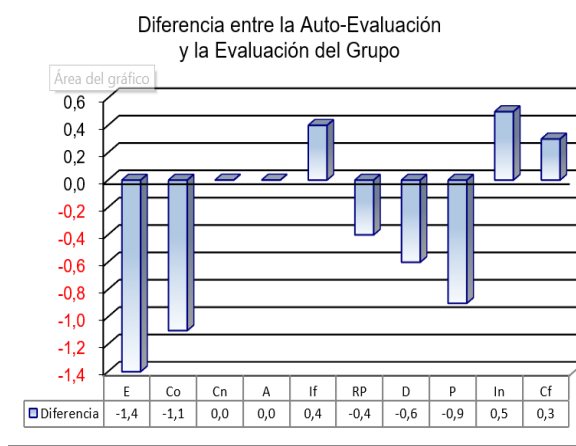
### Qué encontramos:

**Organización:** Algunos equipos de trabajo expresan que hay desorganización interna durante la implementación de proyectos, especialmente en lo logístico y administrativo.

**Autonomía:** Se perciben niveles moderados de autonomía. Algunos empleados sienten que su capacidad de tomar decisiones está limitada por estructuras jerárquicas tradicionales.

**Apoyo:** Aunque existe compañerismo, se evidencia una necesidad de mejorar el acompañamiento entre áreas, especialmente entre las unidades técnicas y administrativas.

d) Liderazgo:












Qué encontramos:

Se identifican diversas áreas de mejora en el ejercicio del liderazgo dentro de la organización. En términos de influencia, algunos líderes no logran generar un impacto coherente en sus equipos, lo que refleja una desconexión entre las expectativas organizacionales y la ejecución. La comunicación interna requiere fortalecimiento, promoviendo canales más efectivos, espacios de escucha activa y retroalimentación clara. Asimismo, se percibe una carencia de relaciones personales sólidas, evidenciada en la falta de empatía y cercanía emocional por parte de la dirección, lo que afecta la motivación y el sentido de pertenencia.

Desde el enfoque estratégico, no todos los colaboradores comprenden con claridad la estrategia organizacional, dificultando la alineación de esfuerzos. En cuanto al conocimiento y el aprendizaje, se identifican brechas en habilidades clave y se evidencia la necesidad de fomentar una cultura de mejora continua. Por otro lado, la delegación de responsabilidades no siempre es efectiva, lo que genera sobrecarga operativa y limita el desarrollo del equipo. La falta de claridad en las prioridades también impacta negativamente en la eficiencia y el enfoque de las acciones. Finalmente, se resalta la importancia de fortalecer la integridad y confiabilidad del liderazgo, promoviendo la coherencia entre el discurso y las acciones para consolidar la confianza organizacional.

## Modelo de Negocio CANVAS (LIENZO)

Compañía:		Diseñado por:		Fecha:
<b>SEGMENTO DE CLIENTES</b>  <p>Nuestro principal segmento de clientes son las personas en edades laborales productivas, de ambos sexos (hombre-mujer); Ejecutivos de pymes y grandes empresas, universitarios con vehículos y en si personas del comun con vehiculo.</p>	<b>ACTIVIDADES O PROCESOS CLAVE</b>  <p>V, Servicio Asesoría, Distribución.</p>	<b>PROPIUESTA DE VALOR</b>  <p>Nuestros clientes son la esencia de nuestra empresa, la calidad nos hace diferentes en el mercado, generamos bienestar y satisfacción. Esto basado con un altamente capacitado, servicio técnico de asesoría y respaldo posventa.</p>	<b>RELACION CON CLIENTES</b>  <p>Buscamos satisfacer las necesidades de las personas que son seleccionadas en cada proyecto, a través de los siguientes beneficios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• mejorar la calidad de cada unidad productiva</li> <li>• hacer crecer al emprendedor</li> <li>• Rentabilidad de clientes</li> <li>• Aumento en la participación en las compras del cliente Y se construyen a través de la asistencia personalizada, y asesoría.</li> </ul>	<b>ALIANZAS CLAVES</b> 
	<b>RECURSOS CLAVE</b>  <p>Recursos: Físicos. El de cada empleado que cumple con su tarea asignada, ya que de eso depende que el proyecto se ejecute adecuadamente</p>		<b>CANALES</b>  <p>Ventas: Atención telefónica, visitas comerciales, redes sociales, correos electrónicos, seguimiento a cotizaciones y ventas efectivas, PQR's. Compra: Pagina Web, atención telefónica, correos electrónicos.</p>	
	<b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b>  <p>Inventario, local propio</p>		<b>FUENTES DE INGRESOS</b>  <p>El 100% de los ingresos recibidos en la empresa es por el cumplimiento de cada proceso. Cumpliendo con la expectativa de cada beneficiario</p>	

Firma del empresario, la cual certifica que el Informe de Diagnóstico de su empresa le fue entregado y explicado por parte del Consultor al finalizar la etapa de Diagnóstico:

---



Carlo Alberto Medina  
Cc 16.733.568

---

Fecha: 17/07/2025

Firma del Consultor:

José Edimer Claros Becoche

---