

2 F. Clima de Trabajo

CUESTIONARIO CLIMA DE TRABAJO

A continuación encontrará algunas frases relacionadas con el trabajo. Aunque están pensadas para muy distintos ambientes laborales, es posible que algunas no se ajusten del todo al lugar donde usted trabaja.

Trate de acomodarlas a su propio caso y decida si son verdaderas o falsas en relación con su centro de trabajo.

Si cree que la frase, aplicada a su centro de trabajo, es verdadera o casi siempre verdadera, anote una X en el espacio correspondiente a Verdadero, Si cree que la frase es falsa, o casi siempre falsa, anote una X en el espacio correspondiente a Falso.

| | | V | F |
|----|---|---|---|
| 1 | El trabajo es realmente estimulante, nos gusta | V | |
| 2 | Cuando se dan instrucciones a las personas que trabajan en la empresa se hace con tono adecuado | V | |
| 3 | El grupo de trabajo tiene un buen espíritu de grupo. | V | |
| 4 | En el negocio se suele felicitar al trabajador que hace algo bien. | V | |
| 5 | Las actividades están bien planificadas. | V | |
| 6 | La iluminación es muy buena dentro de la empresa y facilita el trabajo. | V | |
| 7 | Las personas en la empresa están más pendientes del reloj para salir del trabajo. | V | |
| 8 | Se alienta el espíritu crítico-constructivo en el grupo de trabajo. | V | |
| 9 | Se anima a que las personas tomen sus propias decisiones. | V | |
| 10 | Muy pocas veces las cosas se dejan para el otro día. | V | |
| 11 | Se espera que el grupo haga su trabajo siguiendo unas reglas establecidas. | V | |
| 12 | El grupo de trabajo siente orgullo por la microempresa. | | F |
| 13 | El Líder mantiene una vigilancia bastante estrecha sobre el grupo de trabajo. | | F |
| 14 | El lugar de trabajo es agradable. | V | |
| 15 | A menudo el líder critica al grupo de trabajo por cosas de poca importancia. | V | |
| 16 | Normalmente se explican los detalles de las tareas encomendadas. | V | |
| 17 | Se informa totalmente al personal de los beneficios obtenidos. | V | |
| 18 | Los trabajadores actúan con gran independencia del Líder. | V | |
| 19 | El mobiliario está, normalmente, bien colocado. | V | |
| 20 | Normalmente, el trabajo es muy interesante. | V | |
| 21 | El Líder se reúne regularmente con el grupo de trabajo para discutir proyectos futuros. | V | |
| 22 | Los trabajadores suelen llegar tarde al trabajo. | | F |

2 F. Clima de Trabajo

Hoja de Captura de Resultados

Nombre de la empresa: Imporgas JJ S.A.S.

| | | N° de trabajador encuestado | | | | | | | | | | |
|----|---|-----------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| | | RESPUESTA IDEAL | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 1 | El trabajo es realmente estimulante, nos gusta | V | V | V | V | F | V | | | | | |
| 2 | Cuando se dan instrucciones a las personas que trabajan en la empresa se hace con tono adecuado | V | V | V | V | V | V | | | | | |
| 3 | El grupo de trabajo tiene un buen espíritu de grupo. | V | V | V | V | V | V | | | | | |
| 4 | En el negocio se suele felicitar al trabajador que hace algo bien. | V | V | F | V | F | V | | | | | |
| 5 | Las actividades están bien planificadas. | V | V | V | V | F | V | | | | | |
| 6 | La iluminación es muy buena dentro de la empresa y facilita el trabajo. | V | V | V | V | V | V | | | | | |
| 7 | Las personas en la empresa estan mas pendientes del reloj para salir del trabajo. | F | F | F | F | V | F | | | | | |
| 8 | Se alienta el espíritu critico-constructivo en el grupo de trabajo. | V | V | V | V | V | V | | | | | |
| 9 | Se anima a que las personas para que tomen sus propias decisiones. | V | V | V | V | V | V | | | | | |
| 10 | Muy pocas veces las cosas se dejan para el otro dia. | V | V | V | V | F | V | | | | | |
| 11 | Se espera que el grupo haga su trabajo siguiendo unas reglas establecidas. | V | V | V | V | V | V | | | | | |
| 12 | El grupo de trabajo siente orgullo por la microempresa. | V | V | V | V | F | V | | | | | |
| 13 | El Líder mantiene una vigilancia bastante estrecha sobre el grupo de trabajo. | V | V | F | V | V | V | | | | | |
| 14 | El lugar de trabajo es agradable. | V | V | V | V | V | V | | | | | |
| 15 | A menudo el líder critica al grupo de trabajo por cosas de poca importancia. | F | F | F | F | V | F | | | | | |
| 16 | Normalmente se explican los detalles de las tareas encomendadas. | V | V | V | V | V | V | | | | | |
| 17 | Se informa totalmente al personal de los beneficios obtenidos. | V | V | V | V | V | V | | | | | |
| 18 | Los trabajadores actúan con gran independencia del Líder. | V | F | V | V | V | F | | | | | |
| 19 | El mobiliario esta, normalmente, bien colocado. | V | V | V | V | V | V | | | | | |
| 20 | Normalmente, el trabajo es muy interesante. | V | V | V | V | F | V | | | | | |
| 21 | El Líder se reúne regularmente con el grupo de trabajo para discutir proyectos futuros. | V | V | F | F | V | V | | | | | |
| 22 | Los trabajadores suelen llegar tarde al trabajo. | F | F | F | F | V | V | | | | | |

2 F. Clima de Trabajo

Hoja de Resumen Binario de Resultados

Nombre de la empresa: Imporgas JJ S.A.S.

N° de trabajador encuestado

| | RESPUESTA IDEAL | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 1 | El trabajo es realmente estimulante, nos gusta | V | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | | | | |
| 2 | Cuando se dan instrucciones a las personas que trabajan en la empresa se hace con tono adecuado | V | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | | | |
| 3 | El grupo de trabajo tiene un buen espíritu de grupo. | V | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | | | |
| 4 | En el negocio se suele felicitar al trabajador que hace algo bien. | V | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | | | | |
| 5 | Las actividades están bien planificadas. | V | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | | | | |
| 6 | La iluminación es muy buena dentro de la empresa y facilita el trabajo. | V | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | | | |
| 7 | Las personas en la empresa estan mas pendientes del reloj para salir del trabajo. | F | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | | | | |
| 8 | Se alienta el espíritu critico-constructivo en el grupo de trabajo. | V | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | | | |
| 9 | Se anima a que las personas para que tomen sus propias decisiones. | V | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | | | |
| 10 | Muy pocas veces las cosas se dejan para el otro dia. | V | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | | | | |
| 11 | Se espera que el grupo haga su trabajo siguiendo unas reglas establecidas. | V | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | | | |
| 12 | El grupo de trabajo siente orgullo por la microempresa. | V | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | | | | |
| 13 | El Líder mantiene una vigilancia bastante estrecha sobre el grupo de trabajo. | V | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | | | | |
| 14 | El lugar de trabajo es agradable. | V | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | | | |
| 15 | A menudo el líder critica al grupo de trabajo por cosas de poca importancia. | F | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | | | | |
| 16 | Normalmente se explican los detalles de las tareas encomendadas. | V | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | | | |
| 17 | Se informa totalmente al personal de los beneficios obtenidos. | V | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | | | |
| 18 | Los trabajadores actúan con gran independencia del Líder. | V | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | | | | |
| 19 | El mobiliario esta, normalmente, bien colocado. | V | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | | | |
| 20 | Normalmente, el trabajo es muy interesante. | V | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | | | | |
| 21 | El Líder se reúne regularmente con el grupo de trabajo para discutir proyectos futuros. | V | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | | | | |
| 22 | Los trabajadores suelen llegar tarde al trabajo. | F | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | | | | |

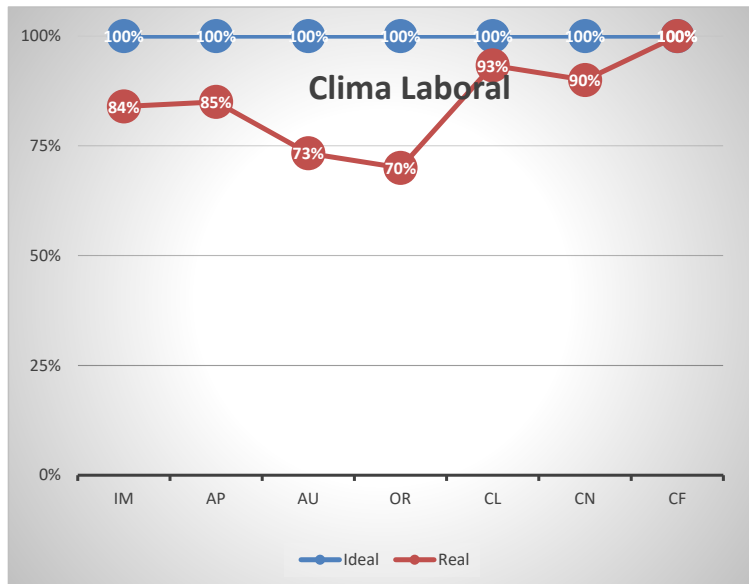
| Categorías de medición |
|------------------------|
| Implicación |
| Apoyo |
| Implicación |
| Apoyo |
| Claridad |
| Comodidad |
| Implicación |
| Apoyo |
| Autonomía |
| Organización |
| Control |
| Implicación |
| Control |
| Comodidad |
| Apoyo |
| Claridad |
| Claridad |
| Autonomía |
| Comodidad |
| Implicación |
| Autonomía |
| Organización |

| | | | | | | | | | | | |
|--------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| Implicación | 5 | 5 | 5 | 1 | 5 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 21 |
| Apoyo | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 17 |
| Autonomía | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 11 |
| Organización | 2 | 2 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 7 |
| Claridad | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 14 |
| Control | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 9 |
| Comodidad | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 15 |

SUMA

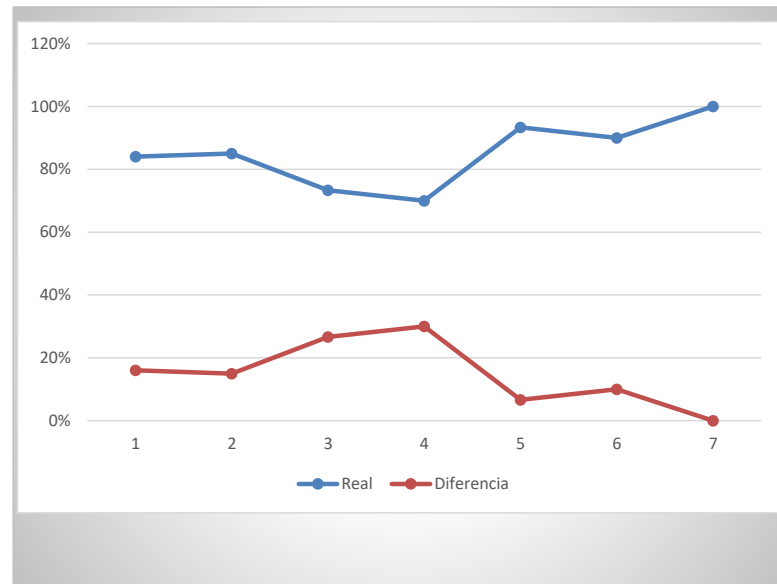
PUNTUACIÓN ALCANZADA POR LA EMPRESA

| CATEGORÍAS | | Puntuaciones | | ESC | Puntaje |
|--------------|----|--------------|--------|-----|---------|
| | | Sumatoria | Máxima | | |
| Implicación | IM | 21 | 25 | IM | 84% |
| Apoyo | AP | 17 | 20 | AP | 85% |
| Autonomía | AU | 11 | 15 | AU | 73% |
| Organización | OR | 7 | 10 | OR | 70% |
| Claridad | CL | 14 | 15 | CL | 93% |
| Control | CN | 9 | 10 | CN | 90% |
| Comodidad | CF | 15 | 15 | CF | 100% |



REFERENCIA CONTRA MEJOR PRACTICA

| CATEGORÍAS | | PUNTUACIONES | | | | |
|--------------|----|--------------|------|------|------------|-----|
| | | Ideal | Real | % | Diferencia | % |
| Implicación | IM | 100% | 84% | 84% | 16% | 16% |
| Apoyo | AP | 100% | 85% | 85% | 15% | 15% |
| Autonomía | AU | 100% | 73% | 73% | 27% | 27% |
| Organización | OR | 100% | 70% | 70% | 30% | 30% |
| Claridad | CL | 100% | 93% | 93% | 7% | 7% |
| Control | CN | 100% | 90% | 90% | 10% | 10% |
| Comodidad | CF | 100% | 100% | 100% | 0% | 0% |



| Que encontramos | |
|-----------------|--|
| Autonomía | La evaluación del clima laboral en la empresa Imporgas JJ S.A.S. evidencia que las categorías con mayores oportunidades de mejora son la autonomía y la organización, al presentar los porcentajes más bajos en comparación con la meta ideal del 100%. La autonomía obtuvo un puntaje del 73%, reflejando un déficit del 27%, mientras que la organización alcanzó solo un 70%, con una diferencia del 30% frente al estándar óptimo. En cuanto a la autonomía, se identifican limitaciones como la falta de estímulo para que los trabajadores tomen sus propias decisiones y la ausencia de reuniones periódicas del líder con el equipo de trabajo para discutir proyectos futuros. Respecto a la organización, los resultados muestran que a veces se dejan tareas pendientes para el día siguiente, y que algunos trabajadores suelen llegar tarde al trabajo. |
| Organización | |

Evaluación de Áreas Funcionales

Información General de la Empresa Proveedora

| | |
|---|---|
| Nombre de la empresa: | Imporgas JJ S.A.S |
| Nombre de la Persona de Contacto principal en la empresa: | John Alexander Zuluaga Serna |
| Teléfono fijo y celular: | 3165173277 |
| Correo Electrónico: | gerenciaimporgasjj213@gmail.com |
| Dirección: | Avenida 6 #30N - 46 piso 1 |
| Departamento y Municipio: | Cali, Valle del Cauca |
| Número de Identificación Tributaria: | 900739269-1 |
| Sector económico: | COMERCIAL |
| Actividad principal: | 4644 - Comercio al por mayor de aparatos y equipos de uso doméstico |
| Meses de antigüedad: | 132 |
| Número de Trabajadores | 10 trabajadores directos, 5 contrato de prestación de servicios, 3 trabajadores estable |
| Número de Trabajadores en temporada alta | 0 |
| Nombre del Consultor: | Estefani Moreno, Sofía Miramá |
| Fecha de diligenciamiento: | 24 de junio de 2025 |

| <i>Evaluación de Áreas Funcionales</i> | |
|--|--|
| <i>Información de los principales clientes de la Empresa Proveedora</i> | |
| Nombre de la empresa: Imporgas JJ S.A.S | |
| Para Clientes Personas Naturales: | |
| Caracterice las personas que compran sus productos (niños, amas de casa, vecinos, etc). | TÉCNICOS PROFESIONALES |
| Dónde están ubicados esos clientes (en el mismo barrio, en barrios vecinos, dispersos por la ciudad - en este caso especificar nombres de las principales ubicaciones) | DISPERSOS POR LA CIUDAD, MUNICIPIO, MEDELLIN, POPAYÁN Y PASTO |
| Productos o servicios que compran: | GASODOMESTICOS, ACCESORIOS, SISTEMAS DE REGULACIÓN Y MEDICIÓN |
| Valor de compras mensual que le hace este tipo de clientes | \$150,000,000 |
| Porcentaje del total de ventas comprado por este tipo de clientes | 50% |
| Observaciones adicionales sobre los clientes | NINGUNA |
| Para Clientes Persona Jurídica: | |
| Nombre del Cliente | RSG REPARACIÓN Y SERVICIOS DE GAS NATURAL |
| Actividad del Cliente | INSTALACIONES ELECTRICAS |
| Persona de contacto | JOSÉ LUIS GUERRERO |
| Telefono y Celular | 3166204840 |
| Correo Electrónico: | reparaciónyserviciosrsg@gmail.com |
| Producto o servicio que le compra: | CALENTADORES O GASODOMÉSTICOS O MATERIALES SISTEMAS DE REGULACIÓN Y MEDICIÓN |
| Valor de la compra mensual: | \$150,000,000 |
| Número de días que toma para pagar: | 30 |
| Porcentaje del total de ventas comprado por este cliente: | 50% |
| Observaciones adicionales sobre el cliente: | NINGUNA |
| Nombre del Cliente | |
| Actividad del Cliente | |
| Persona de contacto | |
| Telefono y Celular | |
| Correo Electrónico: | |
| Producto o servicio que le compra: | |
| Valor de la compra mensual: | |
| Número de días que toma para pagar: | |
| Porcentaje del total de ventas comprado por este cliente: | 0% |
| Observaciones adicionales sobre el cliente: | |

Programa de Desarrollo de Proveedores

2E – Evaluación de Áreas Funcionales

Nombre de empresa: Imporgas JJ SAS

Direcciónamiento Estratégico de la Empresa Proveedora

| | | 1 | 3 | 5 | QUÉ ENCONTRAMOS: |
|---|--|---|---|---|---|
| 1 | ¿Tiene escrita la misión del negocio? | 1 | | | La empresa Imporgas JJ SAS, tiene en cuenta la misión del negocio y se la dan a conocer a sus colaboradores, pero no la tienen visible. Se puede decir que tienen en cuenta las oportunidades que se dan en el momento más no tienen identificadas las amenazas, los objetivos del negocio los programan a un año, conocen bien a la competencia y las acciones correctivas las hacen mes a mes |
| 2 | ¿Tiene definidos y escritos los objetivos del negocio para los próximos 6 meses? | | | 5 | |
| 3 | ¿Tiene identificadas las principales fortalezas y debilidades de su negocio? | | | 5 | |
| 4 | ¿Tiene identificadas las principales oportunidades y amenazas para su negocio? | 1 | | | |
| 5 | ¿Conoce a su competencia? | | | 3 | |
| 6 | ¿Evalúa los resultados de su negocio periódicamente? | | | 5 | |
| 7 | ¿Toma acciones correctivas en los momentos en que la microempresa no cumple sus metas? | | | 5 | |

Relación de la Empresa Proveedora con sus Clientes

| | | 1 | 3 | 5 | QUÉ ENCONTRAMOS: |
|----|--|---|---|---|---|
| 1 | ¿Las ventas hacia sus clientes han estado creciendo en el último año? | | 3 | | Las ventas hacia los clientes de la empresa Imporgas JJ SAS mantiene estable aunque hay que tener en cuenta que hay momentos donde hay un crecimiento porque los clientes pueden comprar más productos dependiendo del proyecto que tengan. No obstante, la empresa ha perdido uno que otro cliente por cosas muy básicas, pero no es frecuente, además siempre buscan la forma de ejecutar para cumplir siempre con los clientes no se deja ningún pedido por fuera. |
| 2 | ¿Ha crecido el número de clientes en el último año? | | | 5 | |
| 3 | ¿Ha tenido que rechazar pedidos por falta de capacidad? | | | 5 | |
| 4 | ¿Ha perdido clientes en los últimos seis meses? | | 3 | | |
| 5 | ¿Ofrece asesoría/garantía a sus clientes después de la venta de sus productos / servicios? | | | 5 | |
| 6 | ¿Qué tan satisfechos están sus clientes con sus productos /servicios? | | | 5 | |
| 7 | ¿Qué tanto se quejan sus clientes de los productos /servicios que compran a su microempresa? | | | 5 | |
| 8 | ¿Fija los precios de venta con base en sus costos, gastos y utilidades esperadas? | | | 5 | |
| 9 | ¿Los clientes le pagan dentro de los plazos establecidos? | | | 5 | |
| 10 | ¿Con qué frecuencia tiene problemas para entregar/atender a tiempo a sus clientes? | | | 5 | |

Estrategia Financiera de la Empresa Proveedora

| | | 1 | 3 | 5 | QUÉ ENCONTRAMOS: |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | ¿Tiene registro detallado de sus ingresos y de sus egresos? | | | 5 | Si, el área contable es muy ordenada en este tema y no dejan nada por fuera, por lo que casi no tienen problemas, también hacen un análisis de la rentabilidad según las críticas constructivas que reciben, la variabilidad de precios se debe a sus productos importados. |
| 2 | ¿Tiene definidos los costos unitarios de sus productos? | | | 5 | |
| 3 | ¿Sabe cuanto tiene que vender y a qué precio para cubrir todos sus costos y gastos? | | | 5 | |
| 4 | ¿Conoce el margen de rentabilidad de su negocio? | | | 5 | |
| 5 | ¿Con que frecuencia los gastos exceden a los ingresos? | | | 5 | |
| 6 | ¿Tiene criterios para asignar el pago a los trabajadores de su negocio? | | | 5 | |

Estrategia de Operaciones de la Empresa Proveedora

| | | 1 | 3 | 5 | QUÉ ENCONTRAMOS: |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | ¿Tiene capacidad de producción o de atención suficiente para responder a los pedidos de sus clientes? | | | 5 | Hay mucho orden en este área, productos defectuosos se cambian de inmediato tienen buen sistema de gestión y todos sus colaboradores hacen uso del manual dado por el negocio |
| 2 | ¿Realiza periódicamente actividades de mantenimiento a sus equipos y herramientas? | | | 5 | |
| 3 | ¿Tiene control de los inventarios de productos en proceso y terminados? | | | 5 | |
| 4 | ¿Hay interés por mantener organizado, limpio y bien distribuido el lugar de trabajo? | | | 5 | |

Estrategia de Calidad de la Empresa Proveedora

| | | 1 | 3 | 5 | QUÉ ENCONTRAMOS: |
|---|--|---|---|---|--|
| 1 | ¿Tiene por escrito las especificaciones sobre los productos que piden sus clientes? | 1 | | | La empresa Imporgas JJ SAS no tiene por escrito las especificaciones sobre los productos que piden sus clientes ni cuenta con evaluaciones de satisfacción del cliente, tampoco evalúa con frecuencia el nivel de cumplimiento de las expectativas de sus clientes respecto a los productos que se le ofrecen. |
| 2 | ¿Cuenta con evaluaciones de satisfacción escritas de sus productos hechas por sus clientes? | 1 | | | |
| 3 | ¿Evalúa con frecuencia el nivel de cumplimiento de las expectativas de sus clientes respecto de sus productos? | 1 | | | |
| 4 | ¿Qué tan frecuente suceden reclamos de sus clientes por problemas de calidad? | | | 5 | |
| 5 | ¿Cuando tiene problemas de calidad en sus productos toma medidas para solucionar los inconvenientes que los generan? | | | 5 | |
| 6 | ¿Con que frecuencia tiene problemas con la calidad de los insumos proporcionados por sus proveedores? | | | 3 | |

Gestión del Conocimiento en la Empresa Proveedora

| | | 1 | 3 | 5 | QUÉ ENCONTRAMOS: |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | ¿Tiene definida las funciones que debe realizar cada persona que trabaja en su negocio? | | | 5 | Todos los colaboradores reciben acompañamiento, reciben manuales de uso y además se trabaja cada vez en crear sentido de pertenencia en los colaboradores |
| 2 | ¿Conoce las necesidades de capacitación que requieren las personas que trabajan en su negocio? | | | 5 | |
| 3 | ¿Las personas que trabajan en su negocio cuentan con los conocimientos apropiados para desempeñar las tareas asignadas? | | | 5 | |
| 4 | ¿Las personas tienen claridad en las metas que deben lograr? | | | 5 | |
| 5 | ¿Sabe cómo motivar a las personas que trabajan en el negocio para que desarrollen un mejor trabajo? | | | 5 | |

Sistema de Evaluación y Certificación de Proveedores

Nombre de la empresa: Imporzas II SA S

PASO 1: El Asesor define criterios de calificación de la empresa y los valida con los clientes:

| |
|-----------------------|
| ASESORÍA |
| PRECIO |
| UBICACIÓN |
| VARIEDAD DE PRODUCTOS |
| ATENCIÓN |
| GESTIÓN |

PASO 2: Ponderar su importancia con una matriz de doble entrada:

| CRITERIOS | ASESORÍA | PRECIO | UBICACIÓN | VARIEDAD DE PRODUCTOS | ATENCIÓN | GESTIÓN | SUMA | PONDERACIÓN | CRITERIOS |
|-----------------------|----------|--------|-----------|-----------------------|----------|---------|------|-------------|-----------------------|
| ASESORÍA | 3 | 3 | 1 | 1 | 0.3 | 8.3 | 0.20 | ASESORÍA | |
| PRECIO | 0.3 | 3 | 0.3 | 3 | 1 | 0.3 | 4.9 | 0.12 | PRECIO |
| UBICACIÓN | 0.3 | 3 | 3 | 1 | 0.3 | 0.3 | 4.9 | 0.12 | UBICACIÓN |
| VARIEDAD DE PRODUCTOS | 1.0 | 1 | 1 | 3 | 0.3 | 1 | 4.3 | 0.10 | VARIEDAD DE PRODUCTOS |
| ATENCIÓN | 1.0 | 3 | 3 | 3 | 1 | 1 | 11 | 0.26 | ATENCIÓN |
| GESTIÓN | 1.0 | 3 | 3 | 1 | 1 | 1 | 9 | 0.21 | GESTIÓN |
| | | | | | | | 42.4 | | |

Matriz de comparación de importancia de criterios

| Relación de importancia entre parejas de parámetros | Calificación |
|---|--------------|
| Mucho menos importante | 0.3 |
| Igual de importante | 1 |
| Mucho más importante | 3 |

PASO 3: Calificar cada criterio a juicio del cliente:

| CRITERIOS | PONDERACIÓN DEL CRITERIO | CALIFICACIÓN CLIENTE 1 | CALIFICACIÓN CLIENTE 2 | RESULTADO |
|-----------------------|--------------------------|------------------------|------------------------|-----------|
| ASESORÍA | 20% | 10 | 8 | 1.76 |
| PRECIO | 12% | 6 | 8 | 0.81 |
| UBICACIÓN | 12% | 9 | 8 | 0.88 |
| VARIEDAD DE PRODUCTOS | 10% | 8 | 9 | 0.86 |
| ATENCIÓN | 26% | 10 | 9 | 2.46 |
| GESTIÓN | 21% | 9 | 10 | 2.02 |
| | | CALIFICACIÓN FINAL | | 8.99 |

EMPRESA ESTABLE

| ESCALA DE CALIFICACION | TIPO DE EMPRESA |
|-----------------------------------|-----------------|
| CALIFICACIÓN FINAL ENTRE 4 Y 6 | FOR DESARROLLO |
| CALIFICACIÓN FINAL ENTRE 6.1 Y 8 | EN DESARROLLO |
| CALIFICACIÓN FINAL ENTRE 8.1 Y 10 | EMPRESA ESTABLE |

Qué recomendamos para mejorar la calificación de cada criterio

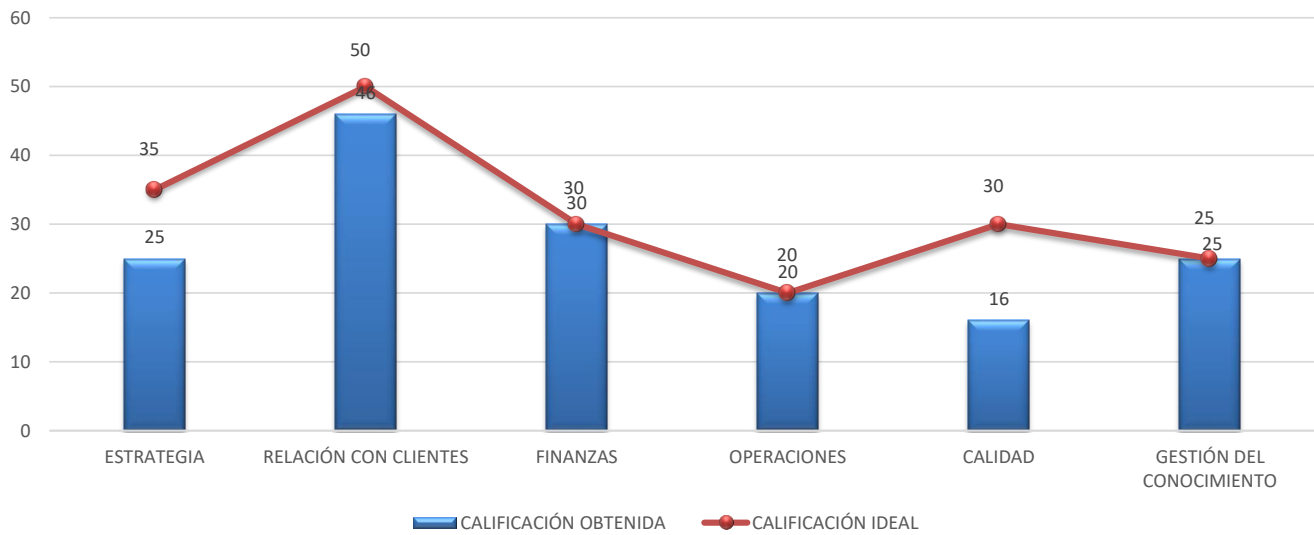
| CRITERIO | RECOMENDACIÓN |
|-----------------------|--|
| ASESORÍA | La buena asesoría se debe a que los colaboradores hacen uso del manual de funciones brindado por la empresa. |
| PRECIO | Este criterio tiende hacer vulnerable a aspectos como la importación de los productos y problemas económicos o políticos que atraviese el país. |
| UBICACIÓN | Buena ubicación (cuenta con dos sedes en la ciudad), es un lugar comercial y visible. |
| VARIEDAD DE PRODUCTOS | Mantener la sociedad con los proveedores que le ofrecen calidad en sus productos. |
| ATENCIÓN | Tienen una muy buena atención al cliente, lo hacen sentir como en casa y es gracias al constante acompañamiento que hay en las capacitaciones a sus colaboradores. |
| GESTIÓN | El sistema de gestión debe de seguir en constante desarrollo para conseguir mejores resultados. |

Evaluación de Áreas Funcionales

Nombre de la empresa: Imporgas JJ S.A.S

| ÁREA FUNCIONAL | CALIFICACIÓN OBTENIDA | CALIFICACIÓN IDEAL | DIFERENCIA |
|--------------------------|-----------------------|--------------------|------------|
| ESTRATEGIA | 25 | <u>35</u> | 10 |
| RELACIÓN CON CLIENTES | 46 | 50 | 4 |
| FINANZAS | 30 | 30 | 0 |
| OPERACIONES | 20 | 20 | 0 |
| CALIDAD | 16 | 30 | 14 |
| GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO | 25 | 25 | 0 |

ANÁLISIS DE ÁREA FUNCIONALES



2G. Liderazgo

| | |
|---|---|
| Fecha: <u>11/07/2025</u> Microempresa: <u>Imporgas II S.A.S</u> Nombre de la persona que evalúa: <u>Sofia Miramá; Estefani Moreno</u> Nombre del Líder: <u>John Alexander Zuluaga</u> Evaluado: <u>John Alexander Zuluaga</u> | Marque con una X el cuadro correspondiente Autoevaluación: <input type="checkbox"/> Evaluación a un Superior: <input checked="" type="checkbox"/> |
|---|---|

Instrucciones:

Lea cuidadosamente cada enunciado
 Marcar con una x el número que mejor refleja la realidad de la persona que está evaluando.
 Trate de dar una respuesta objetiva, no responda pensando en lo que le gustaría que fuera sino en lo que es.
 Solo vale una respuesta por enunciado
 No deje enunciados sin contestar

Comentarios:

El test se contesta tanto por el líder del grupo como por los trabajadores de la empresa

| El Líder de la empresa: John Alexander Zuluaga | | Nunca | Rara Vez | Ocasional | Regularmente | Casi Siempre | Siempre |
|---|--|-------|----------|-----------|--------------|--------------|---------|
| 1 | Piensa lo que será su negocio dentro de un año más | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2 | Dedica tiempo a la planeación y dirección de su negocio | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3 | Desarrolla acciones de comunicación efectivas con diferentes organizaciones. | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4 | Genera una comunicación efectiva con las personas que le colaboran directamente. | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5 | Entiende las funciones que debe efectuar para que su negocio se sostenga en el mercado | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | Conoce del negocio y está pendiente de su crecimiento | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7 | Promueve el cambio para mejorar constantemente el negocio | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8 | Aprende y asimila las cosas de manera muy rápida. | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9 | Es un buen motivador del grupo de trabajadores | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10 | Es democrático y puede aceptar opiniones de terceros. | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11 | Sabe escuchar | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12 | Tiene habilidad para tratar a las personas. | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13 | Se enfoca a los asuntos importantes | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14 | Confía y permite que los trabajadores tomen sus decisiones. | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15 | Es capaz de dar prioridades en los asuntos del negocio | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 16 | Enfoca las actividades al logro de objetivos importantes para el negocio | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 17 | Es íntegro, responsable y cumple su palabra. | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 18 | Admite sus errores | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 19 | Es seguro de sí mismo. | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 20 | Inspira confianza a los demás | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

2H. Liderazgo

Nombre de la empresa: Imporgas JJ S.A.S

El Líder de la empresa: John Alexander Zuluaga

| | | LIDER | N° TRABAJADORES | | | | | | | | | | Prom |
|----|--|-----------------------------|-----------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|------|
| | | Auto - Evaluación del Líder | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | |
| 1 | Piensa lo que será su negocio dentro de un año más | 5 | 3 | 5 | 4 | 4 | 5 | | | | | | 4,2 |
| 2 | Dedica tiempo a la planeación y dirección de su negocio | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | | | | | | 3,8 |
| 3 | Desarrolla acciones de comunicación efectivas con diferentes organizaciones. | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | | | | | | 3,0 |
| 4 | Genera una comunicación efectiva con las personas que le colaboran directamente. | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | | | | | | 3,8 |
| 5 | Entiende las funciones que debe efectuar para que su negocio se sostenga en el mercado | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | | | | | | 4,0 |
| 6 | Conoce del negocio y está pendiente de su crecimiento | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | | | | | | 4,2 |
| 7 | Promueve el cambio para mejorar constantemente el negocio | 5 | 3 | 5 | 5 | 4 | 5 | | | | | | 4,4 |
| 8 | Aprende y asimila las cosas de manera muy rápida. | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | | | | | | 3,8 |
| 9 | Es un buen motivador del grupo de trabajadores | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | | | | | | 4,0 |
| 10 | Es democrático y puede aceptar opiniones de terceros. | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | | | | | | 3,8 |
| 11 | Sabe escuchar | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | | | | | | 4,0 |
| 12 | Tiene habilidad para tratar a las personas. | 5 | 3 | 5 | 5 | 4 | 5 | | | | | | 4,4 |
| 13 | Se enfoca a los asuntos importantes | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | | | | | | 4,2 |
| 14 | Confía y permite que los trabajadores tomen sus decisiones. | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | | | | | | 3,8 |
| 15 | Es capaz de dar prioridades en los asuntos del negocio | 4 | 3 | 5 | 5 | 4 | 4 | | | | | | 4,2 |
| 16 | Enfoca las actividades al logro de objetivos importantes para el negocio | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | | | | | | 4,0 |
| 17 | Es integro, responsable y cumple su palabra. | 5 | 3 | 5 | 5 | 4 | 5 | | | | | | 4,4 |
| 18 | Admite sus errores | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | | | | | | 3,8 |
| 19 | Es seguro de sí mismo. | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | | | | | | 3,8 |
| 20 | Inspira confianza a los demás | 5 | 3 | 5 | 5 | 4 | 5 | | | | | | 4,4 |

2H. Liderazgo

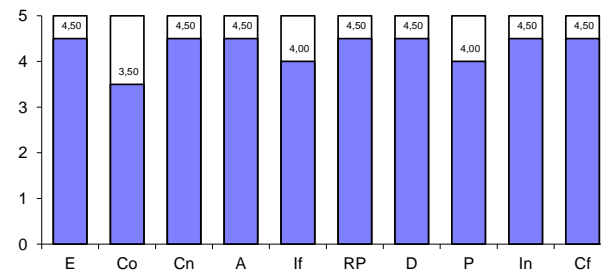
Resultados de las calificaciones

Nombre Empresa: Imporgas JJ S.A.S

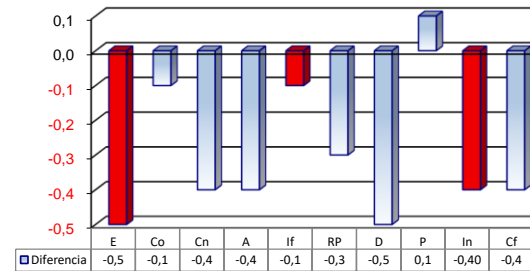
Nombre Líder: John Alexander Zuluaga

| Variable | Abreviatura | Lider | Grupo | Diferencia | Franja Mejora | Promedio | Porcentaje |
|-----------------------|-------------|-------|-------|------------|---------------|----------|------------|
| Estrategia | E | 4,5 | 4,0 | -0,5 | 15% | 4,3 | 85% |
| Comunicación | Co | 3,5 | 3,4 | -0,1 | 31% | 3,5 | 69% |
| Conocimiento | Cn | 4,5 | 4,1 | -0,4 | 14% | 4,3 | 86% |
| Aprendizaje | A | 4,5 | 4,1 | -0,4 | 14% | 4,3 | 86% |
| Influencia | If | 4,0 | 3,9 | -0,1 | 21% | 4,0 | 79% |
| Relaciones Personales | RP | 4,5 | 4,2 | -0,3 | 13% | 4,4 | 87% |
| Delegación | D | 4,5 | 4,0 | -0,5 | 15% | 4,3 | 85% |
| Prioridades | P | 4,0 | 4,1 | 0,1 | 19% | 4,1 | 81% |
| Integridad | In | 4,5 | 4,1 | -0,40 | 14,0% | 4,3 | 86,0% |
| Confiabilidad | Cf | 4,5 | 4,1 | -0,4 | 14% | 4,3 | 86% |

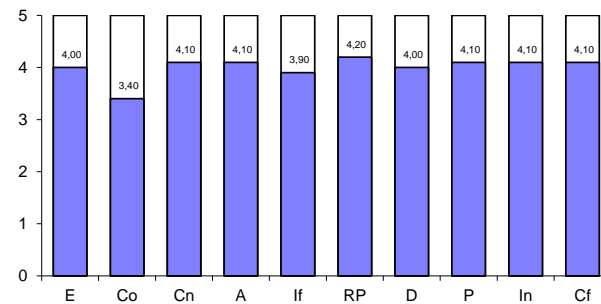
Auto-Evaluación del Líder



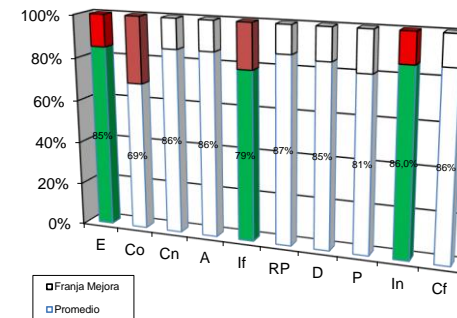
Diferencia entre la Auto-Evaluación y la Evaluación del Grupo



Evaluación del Grupo al Líder



Oportunidades de Mejora del Líder



Qué encontramos:

COMUNICACIÓN

En la empresa Imporgas JJ S.A.S, se evidenció que el jefe, en cuanto a la comunicación (Co), no está desarrollando estrategias efectivas de interacción con otras organizaciones, ni ha logrado establecer una comunicación fluida y cercana con sus colaboradores directos. Respecto a la influencia (In), se observa que aún hay oportunidades de mejora en términos de motivación hacia el equipo. Asimismo, sería positivo fomentar un liderazgo más participativo, en el que se escuchen y valoren las opiniones de los demás.

INFLUENCIA