

Informe Final de Diagnóstico Empresarial

INFORME FINAL DE DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

DYD NIETOS CONSTRUCCIONES SAS

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:

Se le sugiere a la empresa DYD NIETOS CONSTRUCCIONES implementar la visión, misión y propósitos de su empresa tales como:

VISIÓN

Ser reconocidos como una empresa líder en el sector de la mampostería a nivel regional, destacándose por la calidad, responsabilidad y compromiso en cada uno de nuestros proyectos, contribuyendo al desarrollo sostenible del entorno y a la mejora del bienestar de nuestros clientes.

MISIÓN

Brindar servicios de mampostería confiables, duraderos y de alta calidad, cumpliendo con los más altos estándares técnicos y estéticos, y ofreciendo soluciones personalizadas que satisfagan las necesidades constructivas de nuestros clientes, a través de un equipo profesional y comprometido.

OBJETIVOS

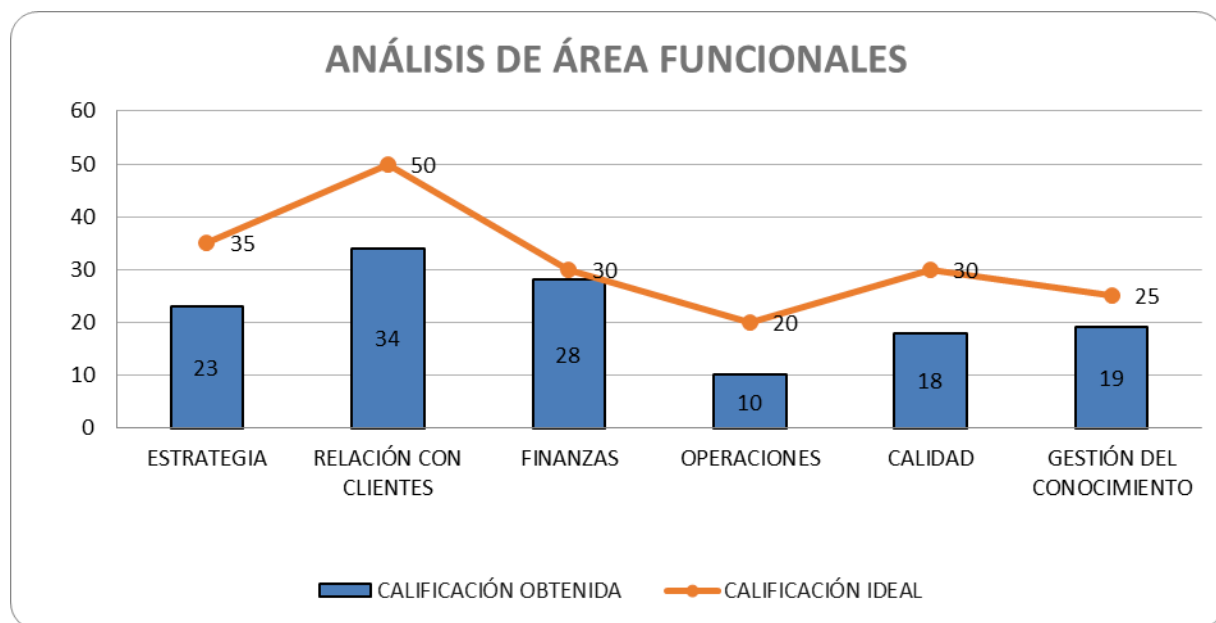
1. Ejecutar proyectos de mampostería con excelencia, cumpliendo con los plazos y especificaciones técnicas.
2. Fortalecer la capacitación continua del personal para mejorar técnicas constructivas y de seguridad.
3. Ampliar la cartera de clientes a través de la recomendación y satisfacción de nuestros servicios.
4. Fomentar el uso de materiales sostenibles y prácticas responsables con el medio ambiente.
5. Garantizar un ambiente de trabajo seguro y respetuoso para todos los colaboradores.

PERFIL DEL CLIENTE

Empresas constructoras de gran trayectoria que desarrollan proyectos de vivienda, oficinas, centros comerciales, hoteles e infraestructura. Enfocada en estratos medios y altos, así como proyectos a gran escala.

Con alta exigencia en términos de innovación, tecnología constructiva y sostenibilidad. Su enfoque está en entregar productos de alto valor agregado trabajando con contratistas especializados en cada área (estructuras, acabados, instalaciones), dando importancia a la reputación, cumplimiento legal y formalidad del proveedor.

b) Evaluación de Áreas Funcionales:



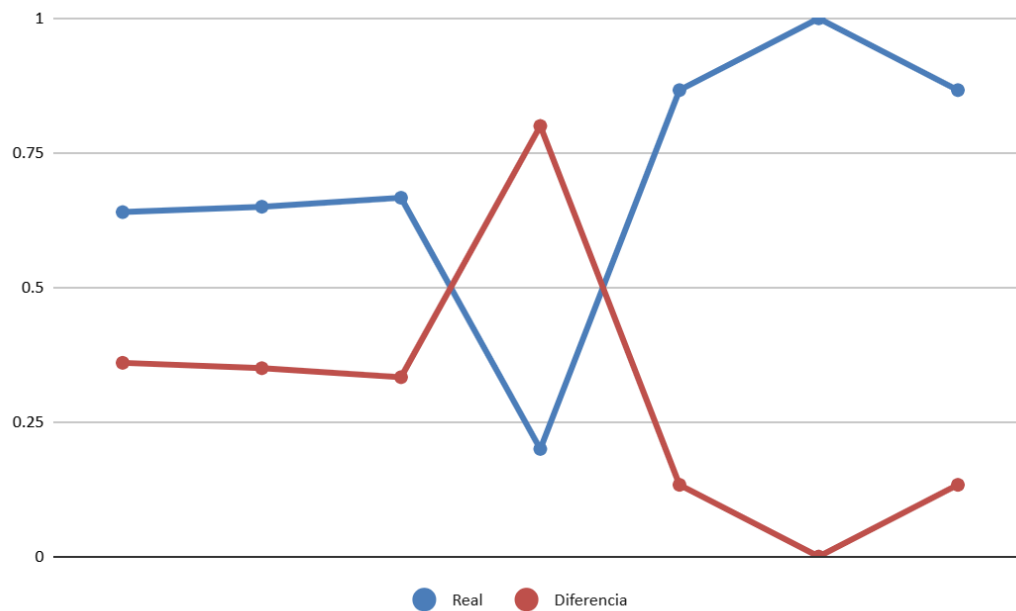
Qué encontramos:

Operaciones: La respuesta a los pedidos es un poco limitada, el mantenimiento de los equipos no se realiza de manera regular y hay algunas fallas en el control de inventarios. Es necesario mejorar la disciplina operativa, planificar mejor los recursos y gestionar el mantenimiento preventivo de manera más efectiva. También es fundamental promover la organización y el orden en el lugar de trabajo.

Calidad: No hay especificaciones escritas para los productos ni un sistema regular que evalúe la satisfacción del cliente. Se reciben quejas frecuentes sobre problemas de calidad, y no se manejan de manera efectiva. Es fundamental implementar controles de calidad, documentar los estándares y llevar a cabo mejoras continuas basadas en la retroalimentación.

Gestión del conocimiento: Aunque hay ciertas funciones que están claras, no existen procesos sistemáticos para capacitar y motivar al personal. En algunos casos, no se sabe si los trabajadores cuentan con las competencias necesarias. Se sugiere crear un plan de formación, establecer metas claras y promover el desarrollo del talento humano.

c) Clima de Trabajo:



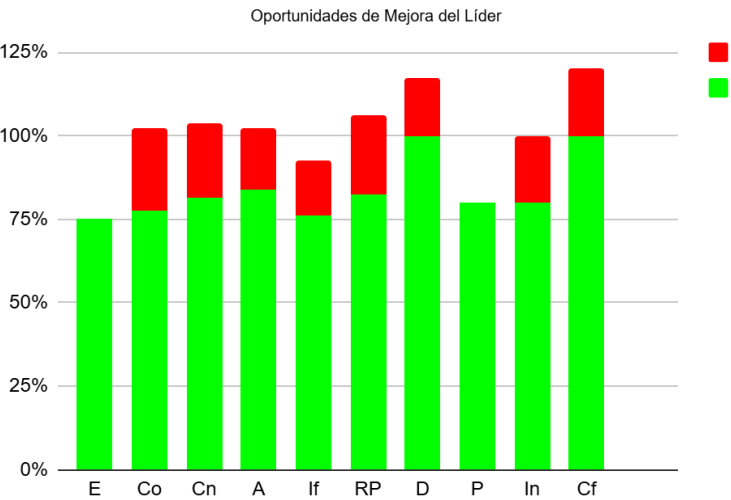
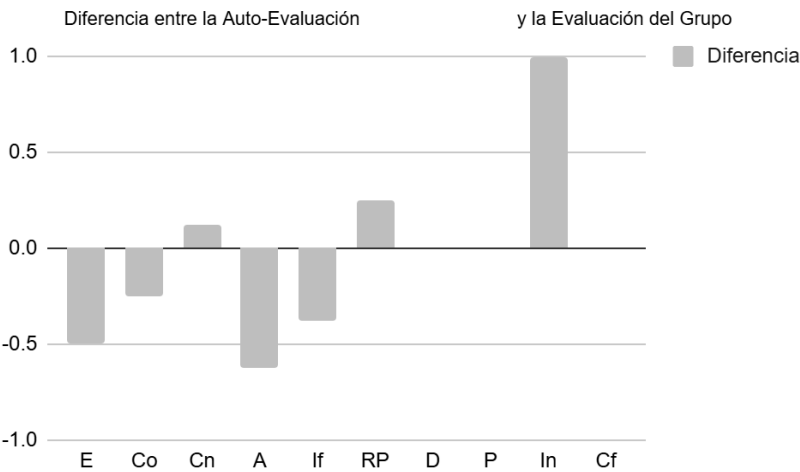
Qué encontramos:

ORGANIZACIÓN: Se sugiere darle prioridad a la organización o estructuración de las actividades

IMPLICACIÓN: Muestra un bajo nivel de compromiso o participación de los colaboradores. Puede estar relacionado con falta de motivación, comunicación o liderazgo.

APOYO: Refleja que los miembros del equipo no reciben suficiente respaldo emocional o profesional. Esto puede afectar el clima laboral y la confianza.

d) Liderazgo:



Informe Final de Diagnóstico Empresarial

Qué encontramos:

ESTRATEGIA: Es la calificación promedio más baja de todas. Además, la diferencia entre la autoevaluación del líder y la evaluación del grupo es significativa, lo que indica que el líder se percibe mejor en esta área de lo que lo percibe el equipo.

COMUNICACIÓN: Es la segunda más baja en promedio. Aunque la diferencia no es tan grande, sigue siendo una alerta porque es una habilidad clave en el liderazgo.

RELACIONES PERSONALES: Similar a estrategia, hay una diferencia notoria entre cómo el líder se ve y cómo lo ve el grupo, lo que puede indicar una desconexión en las relaciones interpersonales.

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:


YD Niño - Niño y Asociados S.A.S.
C.R. N° 123456789

Fecha: ABRIL 10 2025

Firma del Consultor : KAREN DAYANA MORENO Y ALEJANDRO GIRALDO

Karen dayana moreno

Alejandro Giraldo G.

Modelo de Negocio CANVAS (LIENZO)

Compañía: AR REPUESTOS SAS		Diseñado por: KAREN DAYANA MORENO Y ALEJANDR		Fecha: ABRIL/5/2025	
SEGMENTO DE CLIENTES Nuestro principal segmento de clientes son las personas propietarios de viviendas que buscan realizar remodelaciones, mejoras o reparaciones en sus viviendas y empresas constructoras o desarrolladores inmobiliarios que requieren trabajos de mampostería para la edificación de nuevas viviendas. 	ACTIVIDADES O PROCESOS CLAVE  Atenciónal cliente, servicio asesoria, posventa y facturación	PROPUESTA DE VALOR  Nuestra empresa dedicada a la mampostería se destaca por ofrecer trabajos personalizados y de alta calidad, creando estructuras duraderas y confiables, que cumplen con los más altos estándares del sector.	RELACIÓN CON CLIENTES  Buscamos satisfacer las necesidades de nuestros clientes, a traves de los siguientes beneficios : •Personalizadas y consultivas. •Transaccionales y de proyecto a proyecto • Fidelización de clientes. • Rentabilidad de clientes •Garantía y soporte postventa.	ALIANZAS CLAVES  La alianza estratégica es tener como clientes a las constructoras porque gracias a los diferentes proyectos de vivienda que tienen en la ciudad de cali nos brindan estabilidad porque pasamos de un proyecto a otro o muchas veces tenemos varios proyectos al tiempo lo que permite aumentar nuestro personas y así mismo nuestros ingresos; esto tambien nos permite hacerns conocer de personas naturales que nos contratan para trabajos a nivel personal o particular, nos permiten cumplir con nuestra propuesta de valor. servicio y asesoria , para eenerar bienestar v satisfaccion	
	RECURSOS CLAVE  Recursos: Físicos. No contamos con local comercial físico pero si tenemos todas las herramientas necesarias tales como; cortadora de ladrillo, niveles, espátulas, etc. Economicos: buena rentabilidad, por lo cual nos da para pagar nomina y seguridad social a las personas vinculadas a la empresa. Humano. buen equipo de trabajo, personas con una alta experiencia. CAPACIDADES: Capacidad Financiera. Niveles de endeudamiento bajos, estabilidad en costos, habilidad para competir más que con precios con calidad. Capacidad Competitiva: servicio de asesoria personalizado, respaldo posventa. Capacidad de talento humano. Experiencia técnica, conocimiento del negocio, estabilidad laboral, motivación, remuneración, indice de desempeño, Capacidad Tecnológica. Facilidad en trámites, capacidad de los procesos técnicos, tiempos oportunos de respuesta, Capacidad de gestión., responsabilidad social, fácil adaptabilidad a condiciones cambiantes, comunicación y control.		CANALES  Ventas: Atención telefónica, visitas comerciales, correos electronicos y seguimiento a cotizaciones.		
ESTRUCTURA DE COSTOS  Los impuestos y seguridad social de los trabajadores que por trabajar en obra civil somos categoria 5 en la escala de riesgos			FUENTES DE INGRESOS  El 100% de los ingresos recibidos en la empresa es por los diferentes contratos obtenidos con las constructoras de proyectos de vivienda. Estos ingresos se perciben a traves de nuestra cuenta bancaria.		