

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

2 F. Clima de Trabajo

Hoja de Captura de Resultados

Nombre de la empresa: Juancho pan

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

2 F. Clima de Trabajo

Resultado

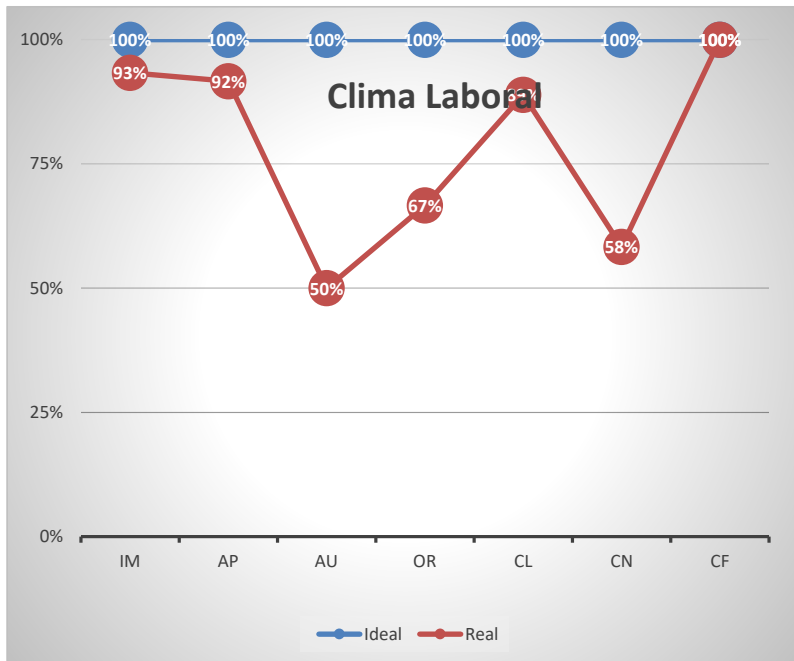
Nombre de la Empresa Proveedorora: Juancho pan

Fecha:

Cuestionarios aplicados:

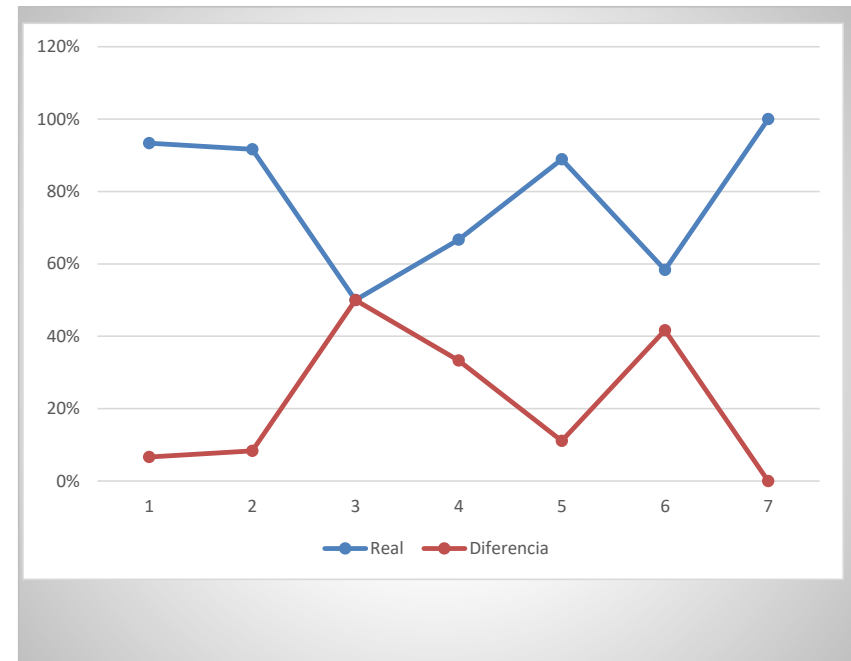
PUNTUACIÓN ALCANZADA POR LA EMPRESA

CATEGORÍAS		Puntuaciones		ESC	Puntaje
		Sumatoria	Máxima		
Implicación	IM	28	30	IM	93%
Apoyo	AP	22	24	AP	92%
Autonomía	AU	9	18	AU	50%
Organización	OR	8	12	OR	67%
Claridad	CL	16	18	CL	89%
Control	CN	7	12	CN	58%
Comodidad	CF	18	18	CF	100%



REFERENCIA CONTRA MEJOR PRACTICA

CATEGORÍAS		PUNTUACIONES				
		Ideal	Real	%	Diferencia	%
Implicación	IM	100%	93%	93%	7%	7%
Apoyo	AP	100%	92%	92%	8%	8%
Autonomía	AU	100%	50%	50%	50%	50%
Organización	OR	100%	67%	67%	33%	33%
Claridad	CL	100%	89%	89%	11%	11%
Control	CN	100%	58%	58%	42%	42%
Comodidad	CF	100%	100%	100%	0%	0%



2G. Liderazgo

Fecha: 12/07/2025

Microempresa: Juancho pan

Nombre de la

persona que evalúa Isabella Mazo, Camila Santana

Nombre del Líder

Evaluated: Juan Pablo Suarez

Marque con una X el cuadro correspondiente

Autoevaluación:

Evaluación a un Superior:

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:		Nunca	Rara Vez	Ocasión al	Regular mente	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 integro, 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: Juancho Pan

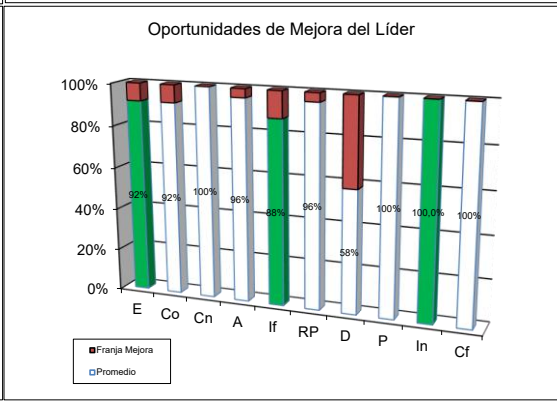
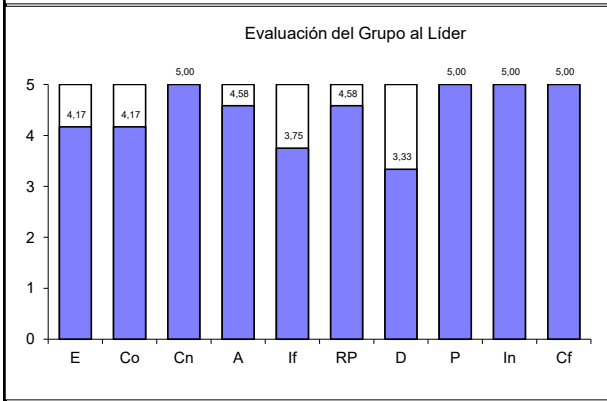
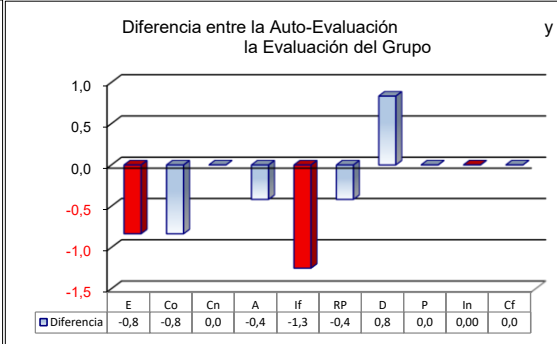
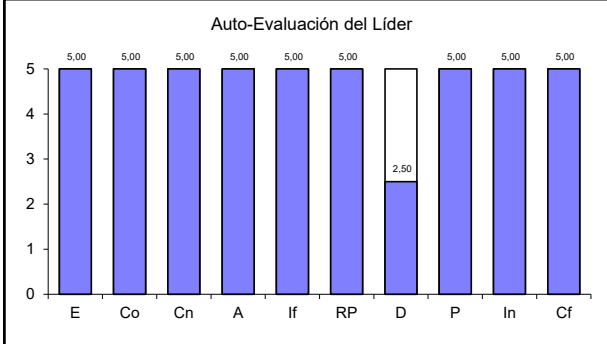
El Líder de la empresa: Juan Pablo Suarez

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

2H. Liderazgo

Resultados de las calificaciones

Nombre Empresa:	Juancho pan						
Nombre Líder:	Juan Pablo Suarez						
Variable	Abreviatura	Lider	Grupo	Diferencia	Franja Mejora	Promedio	Porcentaje
Estrategia	E	5,0	4,2	-0,8	8%	4,6	92%
Comunicación	Co	5,0	4,2	-0,8	8%	4,6	92%
Conocimiento	Cn	5,0	5,0	0,0	0%	5,0	100%
Aprendizaje	A	5,0	4,6	-0,4	4%	4,8	96%
Influencia	If	5,0	3,8	-1,3	13%	4,4	88%
Relaciones Personales	RP	5,0	4,6	-0,4	4%	4,8	96%
Delegación	D	2,5	3,3	0,8	42%	2,9	58%
Prioridades	P	5,0	5,0	0,0	0%	5,0	100%
Integridad	In	5,0	5,0	0,0	0,0%	5,0	100,0%
Confiabilidad	Cf	5,0	5,0	0,0	0%	5,0	100%



Qué encontramos:

DELEGACIÓN	<p>EN DELEGACION PRESENTA UN 46% DE MEJORA EN CUANTO A QUE EL LIDER SE ENFOCA EN ASUNTOS IMPORTANTES DE LA ORGANIZACION Y NO CONFIA Y PERMITE DE LOS COLABORADORES TOMEN DECISIONES. EN CUANTO A INFLUENCIA EL PORCENTAJE DE MEJORA ES DEL 13% QUE RELACIONA MEJORA EN CUANTO A: QUE NO ES UN BUEN MOTIVADOR DEL GRUPO DE TRABAJADORES Y QUE HAY AUSENCIA DE DEMOCRACIA Y ACEPTA POCO LAS OPINIONES DE TERCEROS</p>
INFLUENCIA	

<i>Evaluación de Áreas Funcionales</i>	
<i>Información General de la Empresa Proveedora</i>	
Nombre de la empresa:	JUANCHO PAN
Nombre de la Persona de Contacto principal en la empresa:	JUAN PABLO SUAREZ
Teléfono fijo y celular:	3218803022
Correo Electrónico:	Juansuarezpa14@gmail.com
Dirección:	CARRERA 15 #54-60
Departamento y Municipio:	CALI, VALLE DEL CAUCA
Número de Identificación Tributaria:	70903754-5
Sector económico:	MIXTO
Actividad principal:	PRODUCCION Y VENTA DE PRODUCTOS PANIFICADOS
Meses de antigüedad:	240 MESES
Número de Trabajadores	10
Número de Trabajadores en temporada alta	1
Nombre del Consultor:	ISABELLA MAZO ORTIZ, CAMILA SANTANA CUADROS
Fecha de diligenciamiento:	21/06/2025

Evaluación de Áreas Funcionales

Información de los principales clientes de la Empresa Provedora

Nombre de la empresa: Juancho pan

Para Clientes Personas Naturales:

Caracterice las personas que compran sus productos (niños, amas de casa, vecinos, etc).	EN GENERAL TODO TIPO DE PUBLICO
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)	EN EL MISMO BARRIO, VILLACOLOMBIA
Productos o servicios que compran:	PRODUCTOS PANIFICADOS
Valor de compras mensual que le hace este tipo de clientes	\$6.900.000
Porcentaje del total de ventas comprado por este tipo de clientes	83%
Observaciones adicionales sobre los clientes	HAY MAS VENTAS EN LOS MESES DE DE JUNIO Y JULIO YA QUE LOS NIÑOS ESTAN EN VACACIONES.

Para Clientes Persona Jurídica:

Nombre del Cliente	EPI EQUIPOS DE PROTECCION INDIVIDUAL
Actividad del Cliente	FABRICACION DE EQUIPOS DE PROTECCION INDIVIDUAL
Persona de contacto	LIGIA
Telefono y Celular	3216225093
Correo Electrónico:	gestionhumana@episafecty.com
Producto o servicio que le compra:	PRODUCTOS QUESO (PANDEBONO, BUÑUELOS, ETC)
Valor de la compra mensual:	\$1.400.000
Número de días que toma para pagar:	7
Porcentaje del total de ventas comprado por este cliente:	17%
Observaciones adicionales sobre el cliente:	CLIENTES FRECUENTES DE LUNES A VIERNES, NO FINES DE SEMANA

Programa de Desarrollo de Proveedores					
2E - Evaluación de Áreas Funcionales					
Nombre de empresa: Juancho Pan					
Direccinamiento Estratgico de la Empresa Proveedora					
		1	3	5	QUE ENCONTRAMOS:
1	¿Tiene escrita la misin del negocio?	1	5		APARENTEMENTE TIENE ESCRITA LA MISION DE LA EMPRESA PERO NO SE VISIBILIZA EN LA EMPRESA
2	¿Tiene definidos y escritos los objetivos del negocio para los prximos 6 meses?			3	
3	¿Tiene identificadas las principales fortalezas y debilidades de su negocio?			5	
4	¿Tiene identificadas las principales oportunidades y amenazas para su negocio?			5	
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	
Relacin de la Empresa Proveedora con sus Clientes					
		1	3	5	QUE ENCONTRAMOS:
1	¿Las ventas hacia sus clientes han estado creciendo en el último año?			3	APARENTEMENTE EN EL ULTIMO AÑO LA CANTIDAD DE CLIENTES NO HA VARIADO Y EN LOS ULTIMOS 6 MESES SE HA PRESENTADO UNA DISMINUCION EN LA CANTIDAD DE LOS CLIENTES
2	¿Ha crecido el número de clientes en el último año?	1			
3	¿Ha tenido que rechazar pedidos por falta de capacidad?			5	
4	¿Ha perdido clientes en los últimos seis meses?	1			
5	¿Ofrece asesoria/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?			3	
8	¿Fija los precios de venta con base en sus costos, gastos y utilidades esperadas?			5	
9				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	QUE ENCONTRAMOS:
1	¿Tiene registro detallado de sus ingresos y de sus egresos?			5	APARENTEMENTE LA ASIGNACION DE PAGOS EN LA EMPRESA SE REALIZA SIN CRITERIOS DEFINIDOS
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?	1			
Estrategia de Operaciones de la Empresa Proveedora					
		1	3	5	QUE ENCONTRAMOS:
1	¿Tiene capacidad de produccion o de atencion suficiente para responder a los pedidos de sus clientes?			5	
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	QUE ENCONTRAMOS:
1	¿Tiene por escrito las especificaciones sobre los productos que piden sus clientes?			5	ACTUALMETE EN LA EMPRESA HACEN FALTA EVALUACIONES ESCRITAS POR PARTE DE LOS CLIENTES, Y EVALUA DE FORMA POCO FRECUENTE SI SUS PRODUCTOS CUMPLEN CON LAS EXPECTATIVAS DE SUS CLIENTES
2	¿Cuenta con evaluaciones de satisfaccion 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	¿Que tan frecuente suceden reclamos de sus clientes por problemas de calidad?			3	
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?			5	
Gestión del Conocimiento en la Empresa Proveedora					
		1	3	5	QUE ENCONTRAMOS:
1	¿Tiene definida las funciones que debe realizar cada persona que trabaja en su negocio?			5	
2	¿Conoce las necesidades de capacitacion 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 como 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:

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

SERVICIO
VARIEDAD DE PRODUCTOS
PRECIO
CALIDAD
UBICACIÓN
HIGIENE

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

CRITERIOS	SERVICIO	VARIEDAD DE PRODUCTOS	PRECIO	CALIDAD	UBICACIÓN	HIGIENE	SUMA	PONDERACIÓN	CRITERIOS
SERVICIO	3	1	1	3	1	9	0,21	SERVICIO	
VARIEDAD DE PRODUCTOS	0,3	1	0,3	1	0,3	2,9	0,07	VARIEDAD DE PRODUCTOS	
PRECIO	1	1	0,3	3	0,3	5,6	0,13	PRECIO	
CALIDAD	1	3	3	3	0,3	10,3	0,24	CALIDAD	
UBICACIÓN	0,3	1	0,3	0,3	0,3	1,9	0,04	UBICACIÓN	
HIGIENE	1	3	3	3	3	13	0,30	HIGIENE	
						42,7			

Matriz de comparación de importancia de criterios	
Relación de importancia entre parejas de parámetros	Calificación
Mucho menos importante	0,3
Igual de importante	
Mucho más importante	3

PASO 3: Calificar cada criterio a juicio del cliente:

CRITERIOS	PONDERACIÓN DEL CRITERIO	CALIFICACIÓN CLIENTE 1	CALIFICACIÓN CLIENTE 2	RESULTADO	
SERVICIO	21%	9	6	1,58	
VARIEDAD DE PRODUCTOS	7%	10	10	0,68	
PRECIO	13%	10	10	1,31	
CALIDAD	24%	5	8	1,57	
UBICACIÓN	4%	10	9	0,42	
HIGIENE	30%	8	5	1,98	
	CALIFICACIÓN FINAL			7,54	EN DESARROLLO

ESCALA DE CALIFICACION	TIPO DE EMPRESA
CALIFICACIÓN FINAL ENTRE 4 Y 6	POR DESARROLLAR
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	
SERVICIO	Capacitar al personal para que puedan brindar una atención mas eficiente, amable y uniforme, evitando inconvenientes a la hora de atender
VARIEDAD DE PRODUCTOS	
PRECIO	
CALIDAD	Mejorar la frescura de los productos, especialmente en las tardes, garantizando que los productos se mantengan caliente o recién hechos
UBICACIÓN	
HIGIENE	Supervisar constantemente que los empleados usen correctamente sus implementos de higiene y no cause molestia con sus clientes

Evaluación de Áreas Funcionales

Nombre de la empresa: Juancho pan

ÁREA FUNCIONAL	CALIFICACIÓN OBTENIDA	CALIFICACIÓN IDEAL	DIFERENCIA
ESTRATEGIA	29	35	6
RELACIÓN CON CLIENTES	38	50	12
FINANZAS	26	30	4
OPERACIONES	20	20	0
CALIDAD	18	30	12
GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO	25	25	0

ANÁLISIS DE ÁREA FUNCIONALES

