

Informe Final de Diagnóstico Empresarial

INFORME FINAL DE DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

ROHI MOTAVITA SAS

2025

CONTENIDO

- a. RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA Y DESCRIPCIÓN DEL PERFIL DE SUS CLIENTES ACTUALES.
- b. EVALUACIÓN CLIENTES.
- c. EVALUACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES
- d. CLIMA DE TRABAJO.
- e. LIDERAZGO
- f. PLAN DE MEJORAS
- g. Anexos:
Model Canva

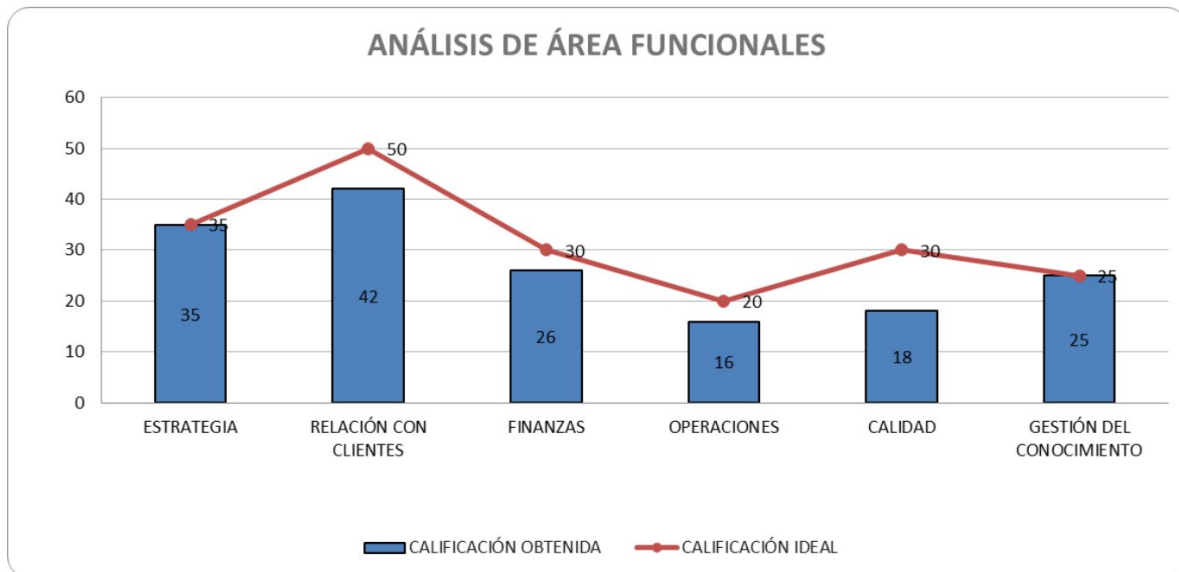
a) Reseña Histórica de la Empresa y descripción del perfil de sus clientes actuales:

Constructora Rohi Motavita es una empresa caleña dedicada al gremio de la construcción de obras civiles, desarrollando proyectos en estructura en concreto siendo nuestro mayor fuerte, ofreciendo calidad de obra, buen servicio y capacidad logística profesional con el equipo idóneo para brindar la mejor solución a sus proyectos en nuestra especialidad y así culminar con éxito las obras que hemos desarrollado con un área de seguridad y salud en el trabajo consolidada brindando bienestar y tranquilidad a nuestro personal y cliente.

Visión: Para el año 2034 ser una empresa consolidada como Constructora para diseñar, ejecutar y vender nuestros propios proyectos, los cuales estarán certificados en normas de calidad ISO 9001, y adicionalmente ser una empresa responsable con el medio ambiente, de esta forma ser reconocidos a nivel nacional.

Misión: Desarrollar proyectos de grandes mayor brevedad posible garantizando calidad y eficacia, obteniendo así un servicio efectivo para las necesidades de nuestros clientes.

c) Evaluación de Áreas Funcionales:



Qué encontramos:

Estrategia: La empresa cuenta con un área administrativa bien organizada, lo que le permite alcanzar sus objetivos y metas con mayor facilidad.

Relación con clientes: Se ha evidenciado una pérdida de clientes debido al incumplimiento en los pagos y a la fijación de precios por debajo del valor de mercado. Aunque la empresa ofrece garantías a través de las pólizas requeridas por los clientes, estos no se encuentran totalmente satisfechos debido a las exigencias y metas que surgen a medida que avanza la ejecución de la obra.

Finanzas: La rentabilidad es variable por el mercado de la construcción.

Operaciones: No se lleva a cabo un control de inventarios de productos en proceso y terminados debido a que la empresa ofrece un servicio.

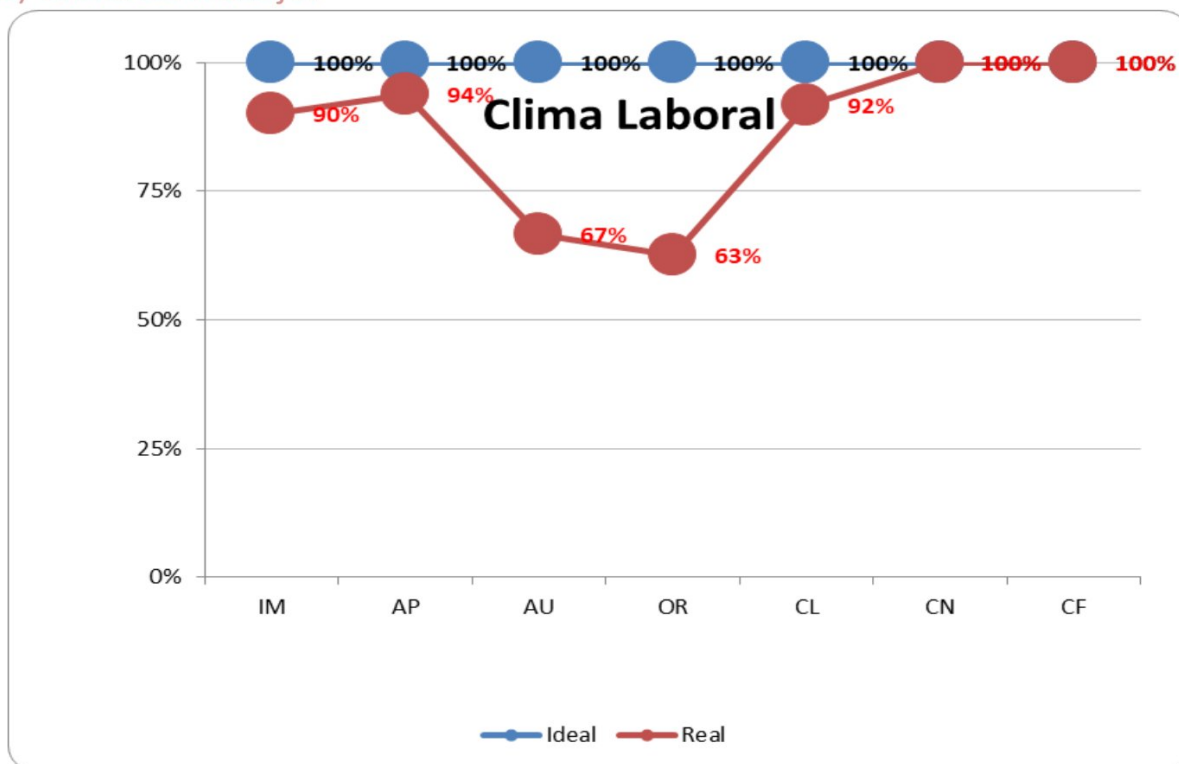
Informe Final de Diagnóstico Empresarial

Calidad: La empresa no tiene por escrito las especificaciones sobre los productos que piden sus clientes. Además, no cuenta con problemas de calidad de insumos

proporcionados por proveedores, ya que estas condiciones no aplican debido a que la empresa ofrece exclusivamente un servicio.

Gestión del conocimiento: La empresa garantiza que el proceso de contratación sea eficaz, lo cual se refleja en contar con un equipo profesional y altamente capacitado para desempeñar sus funciones con autonomía. Esto le permite alcanzar las metas trazadas en cada área.

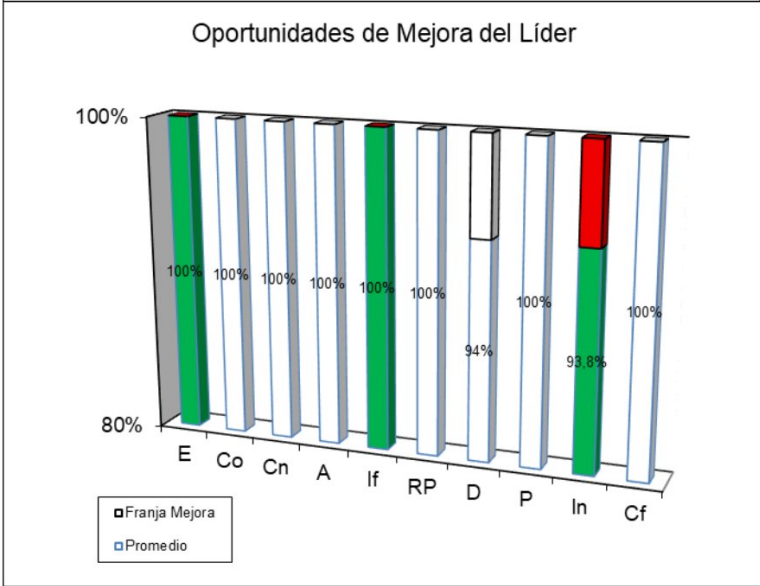
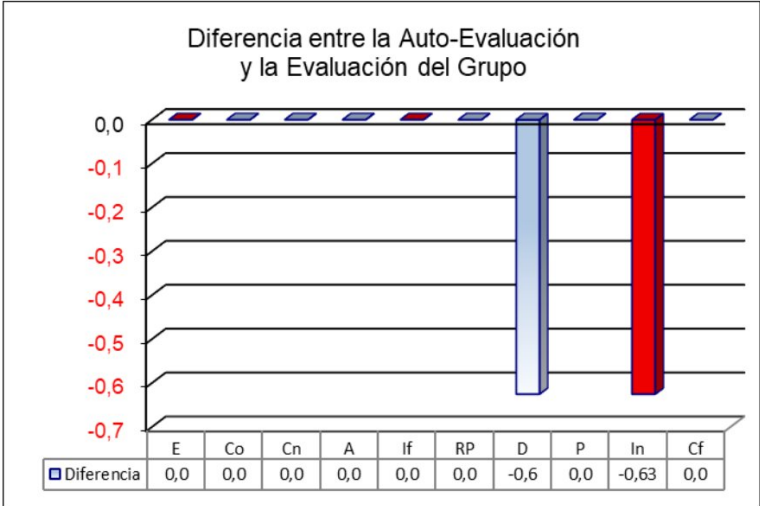
d) Clima de Trabajo:



Qué encontramos:

El clima laboral de la empresa presenta un deterioro, reflejado en las variables de autonomía (67%) y de organización (63%). La baja autonomía se debe a que la mayoría de los trabajadores no actúan con gran independencia del líder, mientras que la deficiencia en la organización se relaciona con la frecuente impuntualidad de los colaboradores.

e) Liderazgo:



Qué encontramos:

Variables: Estrategia, Comunicación, Conocimiento, Aprendizaje, Influencia, Relaciones Personales, Delegación, Prioridades, Integridad y/o Confiabilidad. En un porcentaje del 0% no se identifica mejora en estrategia, lo que representa que el líder proyecta de forma adecuada lo que será la unidad de negocios a futuro, dedicando el tiempo necesario a la planeación y dirección de la unidad. En influencia registra un 0% de mejora en cuanto a que mantiene motivado al grupo de trabajadores de la unidad, fomentando la democracia y aceptando opiniones de terceros en las decisiones. En cuanto a integridad, el porcentaje de mejora registra un 0% que indica que el líder actúa con integridad, responsabilidad y cumplimiento de palabra, además de que reconoce sus errores cuando es necesario. En conclusión, las relaciones personales en el total de la muestra seleccionada de la unidad registran un 100% de favorabilidad en cuanto a que sabe escuchar y tiene gran habilidad para tratar al personal. En cuanto a delegación, registra un 100% de favorabilidad, dejando un 0% en el umbral de incertidumbre, lo que refleja que el líder mantiene el enfoque en los asuntos importantes y confía en los trabajadores para que tomen sus propias decisiones.

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:



Fecha: Julio 18 del 2025

Firma del Consultor:

Leidy Hotavita C. Selena Angulo

g) Anexos: Model

Canva

| Modelo de Negocio CANVAS (LIENZO) | | | | |
|--|---|--|--|--|
| Compañía: RDI CONSTRUCCIONES MOTAVITA S.A.S | | Diseñado por: Dora Angulo - Leidy Motavita | | 02/07/2025 |
| ALIANZAS CLAVE CON PROVEEDORES, OUTSOURCING, INTERMEDIARIOS Las empresas independientes y autónomas en lo que respecta a sus proveedores. | ACTIVIDADES O PROCESOS CLAVE Servicios especializados en construcción de obra de Ingeniería civil en el área de costo mano de obra. | PROPUESTA DE VALOR Calidad y satisfacción del cliente. | RELACIÓN CON CUENTES Atención personalizada de los requerimientos y cumplimiento de las expectativas del contrato por medio de evaluaciones periódicas del cliente; como orden y aseso, gestión del riesgo, accidentalidad y parte técnica del proyecto. | SEGMETO DE CUENTES Público en general, especialmente empresas privadas y personas naturales, ubicados en la ciudad de Cali, Yumbo, Jamundí y Gandelaria. |
| | RECURSOS CLAVE La experiencia y el Know How que tiene el gerente en el mercado de la construcción. | | CANALES A través de la página web se invitan a los clientes por medio del correo electrónico a visitar y redes sociales. | |
| ESTRUCTURA DE COSTOS Mano de obra especializada, subcontratista calificados, salarios de los recursos humanos, mantenimiento oportuno de las herramientas y equipos. | | FUENTES DE INGRESOS 100% De servicios de mano de obra. | | |