

**PRUEBAS Y HERRAMIENTAS
QUE SE USARON PARA REALIZAR EL
INFORME**

**GERALDINE MERA GALARRAGA
FARID MAURICIO RUANO**

1.

A. EVALUACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES

1.1 INFORMACION PRINCIPAL DE LA EMPRESA

<i>2E - Evaluación de Áreas Funcionales</i>	
<i>Información General de la Empresa Proveedora</i>	
Nombre de la empresa:	POLIURETANO MANUFACTURADO INDUSTRIAL POMALCO S.A.S
Nombre de la Persona de Contacto principal en la empresa:	Elizabeth Andrea Ascuntar Morales
Teléfono fijo y celular:	317 3507282
Correo Electrónico:	info.pomalco@gmail.com
Dirección:	CL 32 4 11 BRR PORVENIR
Departamento y Municipio:	Cali Valle del cauca
Número de Identificación Tributaria:	901435713
Sector económico:	sector terciario
Actividad principal:	4620 Comercio al por mayor de materias primas, agropecuarias; animales vivos
Meses de antigüedad:	27 meses de antigüedad
Número de Trabajadores	4 trabajadores fijos
Número de Trabajadores en temporada alta	
Nombre del Consultor PDP:	GERALDINE MERA GALARRAGA-FARID MAURICIO RUANO
Fecha de diligenciamiento:	14 de marzo de 2025

1.2 INFORMACION DE PRINCIPALES CLIENTES

<i>2E – Evaluación de Áreas Funcionales</i>	
<i>Información de los principales clientes de la Empresa Proveedorora</i>	
Nombre de la empresa:	
Para Clientes Personas Naturales:	
Caracterice las personas que compran sus productos (niños, amas de casa, vecinos, etc).	Vecinos
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
Productos o servicios que compran:	compran materia prima de polimetano
Valor de compras mensual que le hace este tipo de clientes	\$500.000
Porcentaje del total de ventas comprado por este tipo de clientes	2%
Observaciones adicionales sobre los clientes	
Para Clientes Persona Jurídica:	
Nombre del Cliente	C.I flora Food Colombia SAS
Actividad del Cliente	
Persona de contacto	Rudin Hernandez
Telefono y Celular	318695233
Correo Electrónico:	rudin.hernandez@florafg.com
Producto o servicio que le compra:	Reparacion de grafitos y fabricacion de sellos mecanicos
Valor de la compra mensual:	\$20.000.000
Número de días que toma para pagar:	45 días
Porcentaje del total de ventas comprado por este cliente:	62%
Observaciones adicionales sobre el cliente:	Son clientes muy puntuales con los pagos
Nombre del Cliente	Productora Colombiana de cauchos y rodillos S.A.S
Actividad del Cliente	
Persona de contacto	Luis Eduardo Lopez
Telefono y Celular	316441720
Correo Electrónico:	pcyrodillos@gmail.com
Producto o servicio que le compra:	recubrimiento de rodillos en polimetano
Valor de la compra mensual:	\$12.000.000
Número de días que toma para pagar:	30 días
Porcentaje del total de ventas comprado por este cliente:	37%
Observaciones adicionales sobre el cliente:	
Sumatoria de ventas	\$32.500.000

1.3 EVALUACIÓN DE ÁREAS

2E - Evaluación de Áreas Funcionales					
Nombre de empresa: POLIURETANO MANUFACTURADO INDUSTRIAL POMALCO S.A.S					
Direccionamiento Estratégico de la Empresa Proveedora					
		1	3	5	QUÉ ENCONTRAMOS:
1	¿Tiene escrita la misión del negocio?			5	
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?			5	La empresa proveedora tiene claros sus objetivos para los próximos seis meses, sabe cuáles son sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, conoce a su competencia, revisa sus resultados con frecuencia y toma medidas si no cumple lo planeado. Sin embargo, no tiene escrita su misión, lo que puede afectar la identidad de la empresa y hacer que el personal no esté tan comprometido con las metas a largo plazo.
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?			5	
2	¿Ha crecido el número de clientes en el último año?			3	
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	La empresa ha logrado mantener estables sus ventas y su número de clientes, aunque últimamente ha perdido algunos y ha tenido que rechazar pedidos, lo que podría ser por falta de capacidad para atender toda la demanda. También ofrece asesoría y garantía después de la venta, y en general sus clientes están satisfechos. Sus precios los calcula basándose en los costos y las utilidades esperadas, pero necesita mejorar los tiempos de entrega y asegurarse de cobrar a tiempo, ya que a veces tiene demoras.
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?			3	
10	¿Con qué frecuencia tiene problemas para entregar/atender a tiempo a sus clientes?			3	
Estrategia Financiera de la Empresa Proveedora					
		1	3	5	QUÉ ENCONTRAMOS:
1	¿Tiene registro detallado de sus ingresos y de sus egresos?			5	
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	La empresa lleva un registro de sus ingresos y gastos, sabe cuánto cuestan sus productos y cuánto debe vender para cubrir sus costos. No obstante, a veces gasta más de lo que gana y no tiene reglas claras para pagarle a sus trabajadores, lo cual podría poner en riesgo su estabilidad financiera.
4	¿Conoce el margen de rentabilidad de su negocio?			5	
5	¿Con que frecuencia los gastos exceden a los ingresos?			3	
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	
2	¿Realiza periódicamente actividades de mantenimiento a sus equipos y herramientas?			5	La empresa no siempre puede cumplir con todos los pedidos porque tiene limitaciones en su capacidad de producción o atención. Aunque da mantenimiento a sus equipos y herramientas, no lleva un buen control de inventarios ni mantiene su espacio de trabajo ordenado, lo que baja su eficiencia y afecta la rapidez de su servicio.
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			
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?			3	La empresa no tiene documentadas las características de sus productos ni realiza evaluaciones formales sobre la satisfacción de sus clientes. Solo revisa de manera ocasional si cumple con lo que prometió, y es común que haya reclamos por problemas de calidad. Aunque soluciona rápido los inconvenientes, también enfrenta fallas en la calidad de los materiales que recibe de sus proveedores, lo que impacta su desempeño.
4	¿Qué tan frecuente suceden reclamos de sus clientes por problemas de calidad?			3	
5	¿Cuándo 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	QUÉ ENCONTRAMOS:
1	¿Tiene definida las funciones que debe realizar cada persona que trabaja en su negocio?			5	
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	La empresa tiene bien definidas las funciones de su personal y sabe qué capacitaciones necesita. Sus trabajadores están preparados para sus tareas, conocen las metas que deben alcanzar y son motivados para dar lo mejor de sí. Esto muestra una buena gestión del conocimiento que apoya el buen funcionamiento de la empresa.
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	

1.4 CUADRO CON LA INFORMACIÓN ESTADÍSTICA

<i>2E - Evaluación de Áreas Funcionales</i>			
Nombre de la empresa: POLIURETANO MANUFACTURADO INDUSTRIAL POMALCO S.A.S			
ÁREA FUNCIONAL	CALIFICACIÓN OBTENIDA	CALIFICACIÓN IDEAL	DIFERENCIA
ESTRATEGIA	33	35	2
RELACIÓN CON CLIENTES	42	50	8
FINANZAS	28	30	2
OPERACIONES	20	20	0
CALIDAD	18	30	12
GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO	25	25	0

B. CLIMA DE TRABAJO

B.1 CUESTIONARIO REALIZADO AL LÍDER

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

B.4 TABLA DE PUNTUACIÓN

PUNTUACIÓN ALCANZADA POR LA EMPRESA

CATEGORÍAS		Puntuaciones		ESC	Puntaje
		Sumatoria	Máxima		
Implicación	IM	17	20	IM	85%
Apoyo	AP	5	16	AP	31%
Autonomía	AU	4	12	AU	33%
Organización	OR	4	8	OR	50%
Claridad	CL	8	12	CL	67%
Control	CN	8	8	CN	100%
Comodidad	CF	10	12	CF	83%

B.5 TABLA DE REFERENCIA

		Fecha:		27-mar-25		
		Cuestionarios aplicados:		4		
REFERENCIA CONTRA MEJOR PRACTICA						
CATEGORÍAS		PUNTUACIONES				
		Ideal	Real	%	Diferencia	%
Implicación	IM	100%	85%	85%	15%	15%
Apoyo	AP	100%	31%	31%	69%	69%
Autonomía	AU	100%	33%	33%	67%	67%
Organización	OR	100%	50%	50%	50%	50%
Claridad	CL	100%	67%	67%	33%	33%
Control	CN	100%	100%	100%	0%	0%
Comodidad	CF	100%	83%	83%	17%	17%

C.LIDERAZGO

C.1 CUESTIONARIO REALIZADO AL LIDER

El Líder de la empresa:		Nunca	Rara VeZ	Ocasion 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 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

C.2 RESPUESTA DE LOS EMPLEADOS

2H. Liderazgo

Nombre de la empresa: POLIURETANO MANUFACTURADO INDUSTRIAL POMALCO S.A.S

El Líder de la empresa: Elizabeth Andrea Ascuntar Morales

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

C.3 RESULTADOS

2H. Liderazgo

Resultados de las calificaciones

Nombre Empresa: POLIURETANO MANUFACTURADO INDUSTRIAL POMALCO S.A.S

Nombre Líder: Elizabeth Andrea Ascuntar Morales

Variable	Abreviatura	Lider	Grupo	Diferencia	Franja Mejora	Promedio	Porcentaje
Estrategia	E	5,0	5,0	0,0	0%	5,0	100%
Comunicación	Co	5,0	4,4	-0,6	6%	4,7	94%
Conocimiento	Cn	5,0	5,0	0,0	0%	5,0	100%
Aprendizaje	A	5,0	1,9	-3,1	31%	3,4	69%
Influencia	If	5,0	4,4	-0,6	6%	4,7	94%
Relaciones Personales	RP	5,0	4,4	-0,6	6%	4,7	94%
Delegación	D	5,0	3,1	-1,9	19%	4,1	81%
Prioridades	P	5,0	4,4	-0,6	6%	4,7	94%
Integridad	In	5,0	2,5	-2,5	25%	3,8	75%
Confiabilidad	Cf	5,0	5,0	0,0	0%	5,0	100%

C.4 GRAFICAS

