



Informe Final de Diagnóstico Empresarial

INFORME FINAL DE DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL



2025



Informe Final de Diagnóstico Empresarial

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

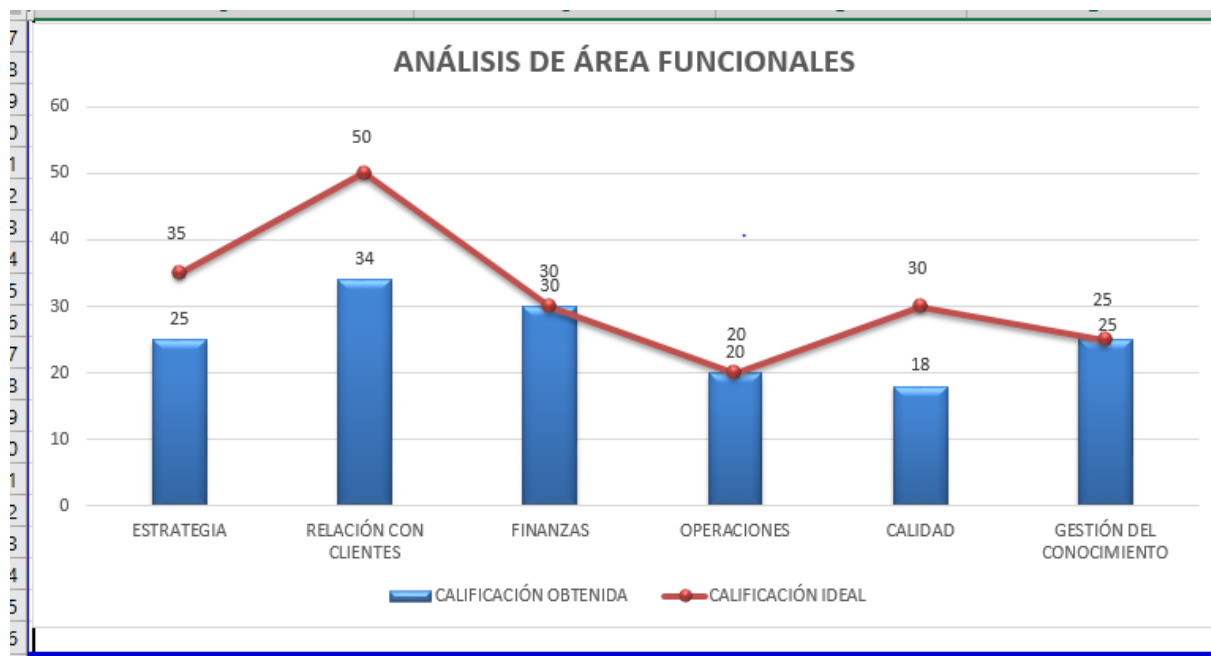


a) Reseña Histórica de la Empresa y descripción del perfil de sus clientes actuales:

- **MISION:** Contribuir al desarrollo, crecimiento y capacitación en la industria de la construcción; busca estar a la vanguardia en el alquiler de maquinaria, equipos y personal que cumplan con las características exigidas por la norma, brindando una labor profesional que satisfaga las necesidades requeridas por nuestros clientes, ofreciendo productos de calidad, eficientes y competitivos.
- **VISION:** Lograr la consolidación a nivel nacional de una empresa comprometida con el cliente para llegar a ser la mejor opción. Logrando ser responsable, eficiente, productiva y exitosa; de tal manera que su presencia en la industria de la construcción sea relevante y se posicione evolucionando a través de una mejora continua; creando una relación de confianza a largo plazo. ALQUIEQUIPOS BERU S.A.S desea aportar al país gran responsabilidad social que genere sostenibilidad, que logre brindar empleos estables y que consolide el recurso humano perteneciente a la empresa lo que permita un futuro próspero para cada uno de ellos y sus familias.
- **OBJETIVO DE LA EMPRESA:** Comprometidos en conocer, analizar y satisfacer las necesidades específicas del cliente, evitando la no conformidad del mismo y logrando que sus expectativas sean superadas. En aumentar la eficacia, eficiencia y productividad de los recursos humanos y tecnológicos de los cuáles dispone la empresa lo que permite asegurar la calidad de sus procesos y servicios prestados, mejorando continuamente.
En cumplir con las normas vigentes y promover la Gestión de Calidad y la mejora continua en todos los procesos disponibles, en todos los niveles de la empresa y con todos sus recursos humanos.
- **ALQUIEQUIPOS BERU S.A.S** está comprometido en garantizar el cuidado del medio ambiente con la adecuada recolección y disposición de desechos químicos y materiales utilizados, permitiéndonos ofrecer un servicio que asegure el cuidado y la responsabilidad del mismo.
Deseamos promover en nuestros clientes, proveedores, y empleados la cultura del cuidado, la innovación y protección del medio ambiente; posicionándose como una empresa responsable y sostenible.

PERFIL DE LOS CLIENTES: Hombres y mujeres mayores de 18 años que trabajan como operarios o encargados en obras de construcción ubicadas en Yumbo Valle, con ingresos superiores al salario mínimo y necesidad frecuente de alquiler de maquinaria pesada.

b) Evaluación de Áreas Funcionales:



Qué encontramos:

Estrategia:

ENCOTRAMOS QUE NO TIENE BIEN IDENTIFICADA CUAL ES SU COMPETENCIA

Relación con clientes:

ENCONTRAMOS QUE NO HA CRECIDO EL NUMERO DE CLIENTES Y QUE EN LOS ULTIMOS MESES SE HA PERDIDO CLIENTES

Finanzas:

EN ESTA PARTE ENCONTRAMOS QUE CUMPLE LOS OBJETIVOS PROPUESTOS DE LA EMPRESA

Operaciones:

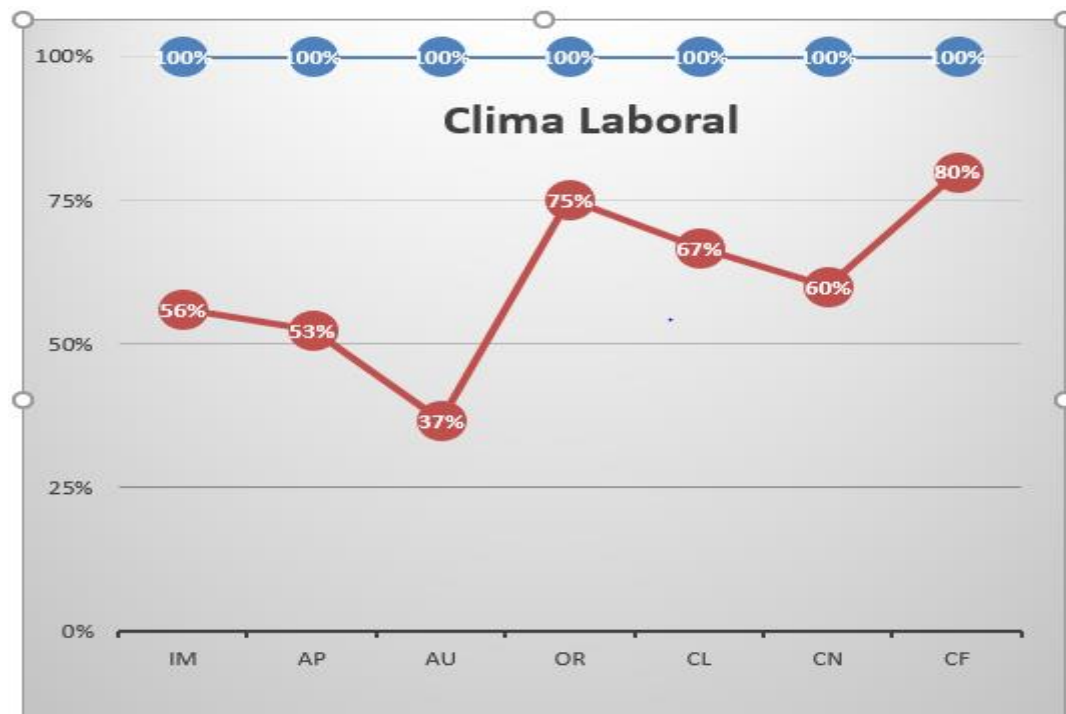
EN ESTA PARTE ENCONTRAMOS QUE CUMPLE LOS OBJETIVOS PROPUESTOS DE LA EMPRESA

Calidad:

ENCONTRAMOS QUE LA EMPRESA NO CUENTA CON ENCUESTAS PARA SUS CLIENTES PARA ASI SABER SI SUS PRODUCTOS SON DE LA CALIDAD QUE ELLOS DESEAN

Gestión del conocimiento: ENCONTRAMOS QUE LOS COLABORADORES CUENTAN CON LA EXPERIENCIA PARA DESARROLLAR SUS ACTIVIDADES

c) Clima de Trabajo:



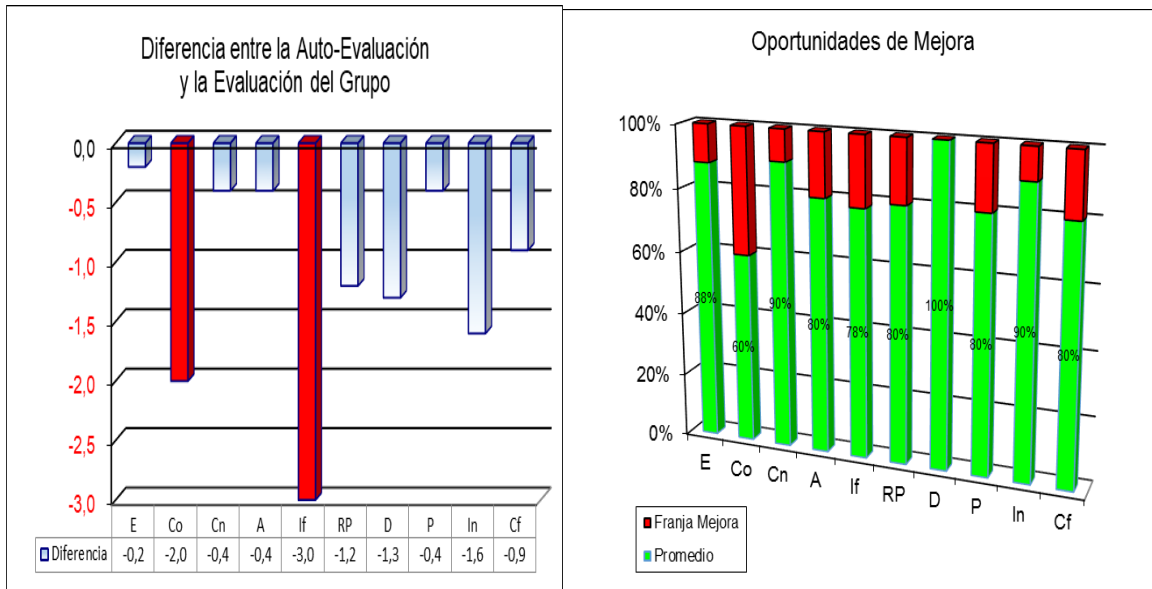
Qué encontramos:

Implicación
Apoyo
Autonomía
Control

Encontramos que en la empresa muy poco se anima a los colaboradores ya que el líder no está muy presente como debería hacerlo. Adicional a lo antes mencionado no se tiene en cuenta el trabajo de sus colaboradores lo que conlleva a no recibir ningún reconocimiento por parte de los líderes, lo que genera que los colaboradores no sientan orgullo de su empresa y no se sienta un buen ambiente laboral, ya que el líder no mantiene una vigilancia bastante estrecha con su grupo de trabajo.

Categorías: Implicación, Apoyo, Autonomía, Organización, Claridad, Control y/o Comodidad:

d) Liderazgo:



Qué encontramos:

Estrategia
Comunicación

Influencia

Encontramos que el líder no es un buen motivador del grupo de trabajo, tampoco es democrático y muy poco acepta opiniones de terceros, al igual que no desarrolla acciones de comunicación efectivas con diferentes organizaciones, ni tampoco genera una comunicación efectiva con las personas que le colaboran directamente.

Variables: Estrategia, Comunicación, Conocimiento, Aprendizaje, Influencia, Relaciones Personales, Delegación, Prioridades, Integridad y/o Confiabilidad.



Informe Final de Diagnóstico Empresarial

Modelo de Negocio CANVAS (LIENZO)

		Compañía:		Diseñado por:		Fecha:			
<p>SEGMENTO DE CLIENTE </p> <p>Hombres mayores de 18 años que trabajan como operarios o encargados en obras de construcción ubicadas en Yumbo Valle, con ingresos superiores al salario mínimo y necesidad frecuente de alquiler de maquinaria pesada.</p>		<p>VIDEAS O PROCESOS CLAVE </p> <p>Arquiler, Atenciónal cliente, Servicio Asesoría,Facturación, Distribucion.</p>		<p>PROPUESTA DE VALOR </p> <p>EN NUESTRA EMPRESA NOS DESTACAMOS POR BRINDAR SOLUCIONES RAPIDAS Y CONFIABLES. TRABAJAMOS CON LAS MEJORES MARCAS DE LA INDUSTRIA EN TODO LO RELACIONADO CON LAS MAQUINARIAS. LO CUAL SIEMPRE GARANTIZAMOS MAQUINARIAS EN EXCELENTE ESTADO Y LO MEJOR DE TODO DISPONIBILIDAD INMEDIATA.</p>		<p>RELACIÓN CON CLIENTE </p> <p>Buscamos construir relaciones cercanas y duraderas con nuestros clientes y lograr expandimos, ofreciendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asesoría personalizada en cada etapa del alquiler • Asesoría técnica para la selección adecuada de maquinaria • Disponibilidad constante para resolver dudas o emergencias • Fidelización mediante buen servicio, cumplimiento y confianza • Seguimiento post-servicio para asegurar la satisfacción del cliente 		<p>ALIANZAS CLAVES </p> <p>La alianza estratégica con GLOBAL REPUESTOS , teniendola con unico proveedor. >Clientes nuestra razón de ser. Personal idoneo y calificado, nos permiten cumplir con nuestra propuesta de valor, servicio y asesoría , para generar bienestar y satisfacción</p>	
		<p>RECURSOS CLAVE </p> <p>Recursos: fisicos maquinaria pesada como lo son reexcavadoras, cargadores, mezcladoras entre otros, en buen estado y listas para el respectivo alquiler, bodega en yumbo con espacio para el almacenamiento y mantenimientos de las maquinas, economicos: ingresos estables por contratos con constructoras, buena rentabilidad y reinversion en mantenimiento y renovacion del equipo. Humanos operadores, mecanicos y personal de logistica con experiencia en el manejo y mantenimiento de maquinaria y lo mas importante atencion al cliente personalizada. Comerciales capacidad para ofrecer servicios confiables y competitivos. Atención personalizada que genera confianza y fidelización.</p>		<p>CANALES </p> <p>Ventas: Atención directa en la sede ubicada en yumbo valle, contacto telefonico y via whatsapp para cotizaciones rapidas, alianzas con ferreterias y contratistas locales, visitas comerciales a obras y empresas de construcción para dar a conocer la empresa.</p>					
<p>ESTRUCTURA DE COSTO </p> <p>Inventario (Maquinaria, asesorías y herramientas) mantenimiento de las maquinarias, salarios del personal, combustible, transporte de equipos, seguridad social, y servicios públicos.</p>				<p>FUENTES DE INGRESOS </p> <p>El 90% de los ingresos recibidos en la empresa es por el alquiler de maquinaria para construcción, asesoría especializada y el 10% por envíos y penalizaciones por retrasos en la devolución o daños en los equipos entregados. Estos ingresos se perciben a través de efectivo, tarjetas debito y credito.</p>					



Informe Final de Diagnóstico Empresarial

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: __ 21 de julio 2025

Firma del Consultor :

CARLOS PIALEJO, KAREN CORDOBA
