

ANEXOS

<i>Evaluación de Áreas Funcionales</i>	
<i>Información General de la Empresa Proveedora</i>	
Nombre de la empresa:	COMERCIALIZADORA ROMO S.A.S
Nombre de la Persona de Contacto principal en la empresa:	DARWIN ALEXYS GARCES TENORIO
Teléfono fijo y celular:	3113847874
Correo Electrónico:	DARTE@HOTMAIL.COM
Dirección:	CALLE 35 NORTE No. 3N-70
Departamento y Municipio:	VALLE DEL CAUCA - CALI
Número de Identificación Tributaria:	900.950.719-7
Sector económico:	SECTOR TERCIARIO
Actividad principal:	4659 - COMERCIO AL POR MAYOR DE OTROS TIPOS DE MAQUINARIA Y EQUIPO N.C.P
Meses de antigüedad:	112 MESES
Número de Trabajadores	15
Número de Trabajadores en temporada alta	15
Nombre del Consultor:	VARELA VANESSA - ANGULO DUGLAS
Fecha de diligenciamiento:	21/06/2025

<i>Evaluación de Áreas Funcionales</i>	
<i>Información de los principales clientes de la Empresa Proveedora</i>	
Nombre de la empresa:	
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 varios vecinos, dispersos por la ciudad - en este caso especificar nombres de las principales ubicaciones)	DISPERSOS POR DIFERENTES SITIOS DE LA CIUDAD
Productos o servicios que compran:	REPUESTOS, PLANTAS ELECTRICAS, PANELES SOLARES Y SERVICIOS DE MANTENIMIENTO
Valor de compras mensual que le hace este tipo de clientes	\$2.500.000
Porcentaje del total de ventas comprado por este tipo de clientes	8%
Observaciones adicionales sobre los clientes	LAS VENTAS SON ALTAS DEPENDIENDO DEL RESPUESTO QUE REQUIERA EL CLIENTE O LA GRAVEDAD DE LA PRODUCTO

Para Clientes Persona Jurídica:	
Nombre del Cliente	E. A. T. ELECTRIFICADORA DEL PACIFICO SUR - ELECTRIPACIFICO
Actividad del Cliente	GENERACION DE ENERGIA ELECTRICA
Persona de contacto	SOFIA ANGARITA CELY
Telefono y Celular	3113847874
Correo Electrónico:	SERVICIALCLIENTE@COMERCIALIZADORABQMD.COM
Producto o servicio que le compra:	COMPRA DE PLANTAS ELECTRICAS Y REPUESTOS
Valor de la compra mensual:	\$19.000.000
Número de días que toma para pagar:	30 DIAS
Porcentaje del total de ventas comprado por este cliente:	60%
Observaciones adicionales sobre el cliente:	
Nombre del Cliente	E. A. T ENERGIA DEL SUR
Actividad del Cliente	TRANSMISION DE ENERGIA ELECTRICA
Persona de contacto	JESSICA HURTADO TAMAYO
Telefono y Celular	3174336311
Correo Electrónico:	COMPRAS@COMERCIALIZADORABQMD.COM
Producto o servicio que le compra:	COMPRA Y MANTENIMIENTO DE PLANTAS ELECTRICAS Y REPUESTOS
Valor de la compra mensual:	\$10.000.000
Número de días que toma para pagar:	
Porcentaje del total de ventas comprado por este cliente:	32%
Observaciones adicionales sobre el cliente:	
Sumatoria de ventas	\$31.500.000

Programa de Desarrollo de Proveedores					
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">PDP: Datos ejemplo</div> 2E - Evaluación de Areas Funcionales					
Nombre de empresa: COMERCIALIZADORA ROPMO 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		
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?		3		
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?			5	
5	¿Ofrece asesoría/ 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?			5	
8	¿Fija los precios de venta con base en sus costos, gastos y utilidades esperadas?		3		
9	¿Los clientes le pagan dentro de los plazos establecidos?			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	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	
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	
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?			5	
2. ¿Cuenta con evaluaciones de satisfacción escritas de sus productos hechas por sus clientes?			5	
3. ¿Envía con frecuencia el nivel de cumplimiento de las expectativas de sus clientes respecto de sus productos?			5	
4. ¿Qué 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	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	
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	

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

IMAGEN
CALIDAD EN EL PRODUCTO
PRECIO EN EL PRODUCTO
CADENA DE VALOR
FLEXIBILIDAD
COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL

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

CRITERIOS	IMAGEN	CALIDAD EN EL PRODUCTO	PRECIO EN EL PRODUCTO	CADENA DE VALOR	FLEXIBILIDAD	COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL	SUMA	PONDERACIÓN	POP: SU PUNTAJE INDICA PRIORIDADES PARA LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE.
IMAGEN		3	1	1	1	3	9	0.19	IMAGEN
CALIDAD EN EL PRODUCTO	0.3		3	3	1	1	8.3	0.18	CALIDAD EN EL PRODUCTO
PRECIO EN EL PRODUCTO	1	3		0.3	0.3	1	5.6	0.12	PRECIO EN EL PRODUCTO
CADENA DE VALOR	3	0.3	3		1	1	8.3	0.18	CADENA DE VALOR
FLEXIBILIDAD	1	1	3	1		3	9	0.19	FLEXIBILIDAD
COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL	3	1	1	1	0.3		6.3	0.14	COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL
							46.5		

Matriz de comparación de importancia de criterios	
Relación de importancia entre parejas de parámetros	Calificación
Mucho menos importante	0.3
Igual de importante	1
Mucho más importante	3

FALTA 1 DATO

Evaluación de Áreas Funcionales			
Nombre de la empresa:			
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	28	30	2
GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO	25	25	0

CLIMA DE TRABAJO

2 F. Clima de Trabajo

Hoja de Captura de Resultados

Nombre de la empresa: COMERCIALIZADORA ROMO S.A.S

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

Categorías de medición
Implicación
Apoyo
Implicación
Apoyo
Claridad
Comodidad
Implicación
Apoyo
Autonomía
Organización
Control
Implicación
Control
Comodidad
Apoyo
Claridad
Claridad
Autonomía
Comodidad
Implicación
Autonomía
Organización

2 F. Clima de Trabajo

Hoja de Resumen Binario de Resultados

Nombre de la empresa: COMERCIALIZADORA ROMO S.A.S

		RESPUESTA IDEAL	N° de trabajador encuestado				
			1	2	3	4	5
1	El trabajo es realmente estimulante, nos gusta	V	1	0	1	1	1
2	Cuando se dan instrucciones a las personas que trabajan en la empresa se hace con tono adecuado	V	1	1	1	1	1
3	El grupo de trabajo tiene un buen espíritu de grupo.	V	0	0	1	1	0
4	En el negocio se suele felicitar al trabajador que hace algo bien.	V	1	1	1	1	1
5	Las actividades están bien planificadas.	V	1	1	1	1	1
6	La iluminación es muy buena dentro de la empresa y facilita el trabajo.	V	0	0	0	1	0
7	Las personas en la empresa están más pendientes del reloj para salir del trabajo.	F	1	1	0	0	0
8	Se alienta el espíritu crítico-constructivo en el grupo de trabajo.	V	1	1	1	1	1
9	Se anima a que las personas para que tomen sus propias decisiones.	V	1	1	1	1	1
10	Muy pocas veces las cosas se dejan para el otro día.	V	1	1	1	1	0
11	Se espera que el grupo haga su trabajo siguiendo unas reglas establecidas.	V	1	1	1	1	1
12	El grupo de trabajo siente orgullo por la microempresa.	V	1	1	0	1	1
13	El Líder mantiene una vigilancia bastante estrecha sobre el grupo de trabajo.	V	0	0	1	1	0
14	El lugar de trabajo es agradable.	V	0	0	1	1	1
15	A menudo el líder critica al grupo de trabajo por cosas de poca importancia.	F	1	1	0	0	0
16	Normalmente se explican los detalles de las tareas encomendadas.	V	1	1	1	1	1
17	Se informa totalmente al personal de los beneficios obtenidos.	V	1	1	1	1	1
18	Los trabajadores actúan con gran independencia del Líder.	V	1	1	1	1	1
19	El mobiliario está, normalmente, bien colocado.	V	1	1	0	1	0
20	Normalmente, el trabajo es muy interesante.	V	1	1	1	1	1
21	El Líder se reúne regularmente con el grupo de trabajo para discutir proyectos futuros.	V	1	1	1	1	1
22	Los trabajadores suelen llegar tarde al trabajo.	F	1	0	0	1	1

Categorías de medición
Implicación
Apoyo
Implicación
Apoyo
Claridad
Comodidad
Implicación
Apoyo
Autonomía
Organización
Control
Implicación
Control
Comodidad
Apoyo
Claridad
Claridad
Autonomía
Comodidad
Implicación
Autonomía
Organización

	4	3	3	4	3	SUMA
Implicación	4	3	3	4	3	17
Apoyo	4	4	3	3	2	16
Autonomía	3	3	3	3	3	15
Organización	2	1	1	2	1	7
Claridad	3	3	3	3	3	15
Control	1	1	2	2	1	7
Comodidad	1	1	1	3	1	7

2 F. Clima de Trabajo

Resultado

Nombre de la Empresa Proveedora: COMERCIALIZADORA ROMO S.A.S

Fecha: 7-jul-25

Cuestionarios aplicados: 5

PUNTUACIÓN ALCANZADA POR LA EMPRESA

CATEGORÍAS	IM	Puntuaciones		ESC	Puntaje
		Sumatoria	Máxima		
Implicación	IM	17	25	IM	68%
Apoyo	AP	16	20	AP	80%
Autonomía	AU	15	15	AU	100%
Organización	OR	7	10	OR	70%
Claridad	CL	15	15	CL	100%
Control	CN	7	10	CN	70%
Comodidad	CF	7	15	CF	47%

REFERENCIA CONTRA MEJOR PRACTICA

CATEGORÍAS	IM	PUNTUACIONES				
		Ideal	Real	%	Diferencia	%
Implicación	IM	100%	68%	68%	32%	32%
Apoyo	AP	100%	80%	80%	20%	20%
Autonomía	AU	100%	100%	100%	0%	0%
Organización	OR	100%	70%	70%	30%	30%
Claridad	CL	100%	100%	100%	0%	0%
Control	CN	100%	70%	70%	30%	30%
Comodidad	CF	100%	47%	47%	53%	53%

LIDERAZGO

2H. Liderazgo

Nombre de la empresa: COMERCIALIZADORA ROMO S.A.S

El Líder de la empresa: CARLOS FERNANDO RDRIGO MONDRAGON

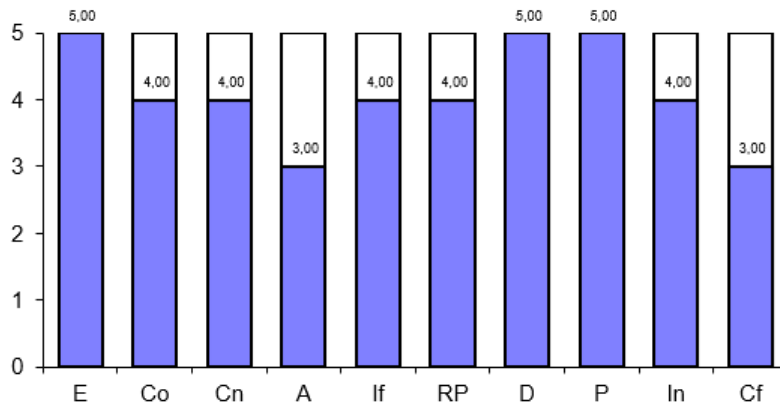
	LIDER	N° TRABAJADORES										Prom	Categoría Evaluada		
	Auto - Evaluación del Líder	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10				
1	Piensa lo que será su negocio dentro de un año más	5	5	4	4	3	4							4,0	Estrategia
2	Dedica tiempo a la planeación y dirección de su negocio	5	4	5	3	4	3							3,8	Estrategia
3	Desarrolla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

2H. Liderazgo

Resultados de las calificaciones

Variable	Abreviatura	Lider	Grupo	Diferencia	Franja Mejora	Promedio	Porcentaje
Estrategia	E	5,0	3,9	-1,1	11%	4,5	89%
Comunicación	Co	4,0	3,6	-0,4	24%	3,8	76%
Conocimiento	Cn	4,0	4,4	0,4	16%	4,2	84%
Aprendizaje	A	3,0	3,7	0,7	33%	3,4	67%
Influencia	If	4,0	3,9	-0,1	21%	4,0	79%
Relaciones Personales	RP	4,0	4,2	0,2	18%	4,1	82%
Delegación	D	5,0	4,5	-0,5	5%	4,8	95%
Prioridades	P	5,0	4,0	-1,0	10%	4,5	90%
Integridad	In	4,0	4,5	0,5	15%	4,3	85%
Confiabilidad	Cf	3,0	4,9	1,9	21%	4,0	79%

Auto-Evaluación del Líder



Evaluación del Grupo al Líder

