

*Informe Final de Diagnóstico Empresarial*

# INFORME FINAL DE DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

## NOTARIA SEPTIMA DE CALI

2025

## **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:*

**La visión:** La Notaría busca consolidarse como un referente en la prestación de servicios notariales adaptándose a los nuevos lineamientos normativos y la implementación de las nuevas tecnologías de la información TICS para suplir las necesidades del mercado como de los usuarios.

**La misión:** Velar día a día por la prestación de servicios notariales de excelencia y calidad, atendiendo los principios rectores del derecho garantizando la autenticidad, confianza y validez de los actos y contratos que suscriben los usuarios del servicio notarial.

**Objetivos de la empresa:**

Facilitar el acceso de la ciudadanía, adoptando proyectos y políticas que promuevan el desarrollo y avance tecnológico de la notaría y mejoren la calidad de vida de las personas usuarias.

Contar con un grupo de trabajo con calidad humana, que dé respuesta y solución oportuna a las inquietudes de las personas usuarias y realice con rapidez y diligencia la entrega de los actos notariales que estos tramiten.

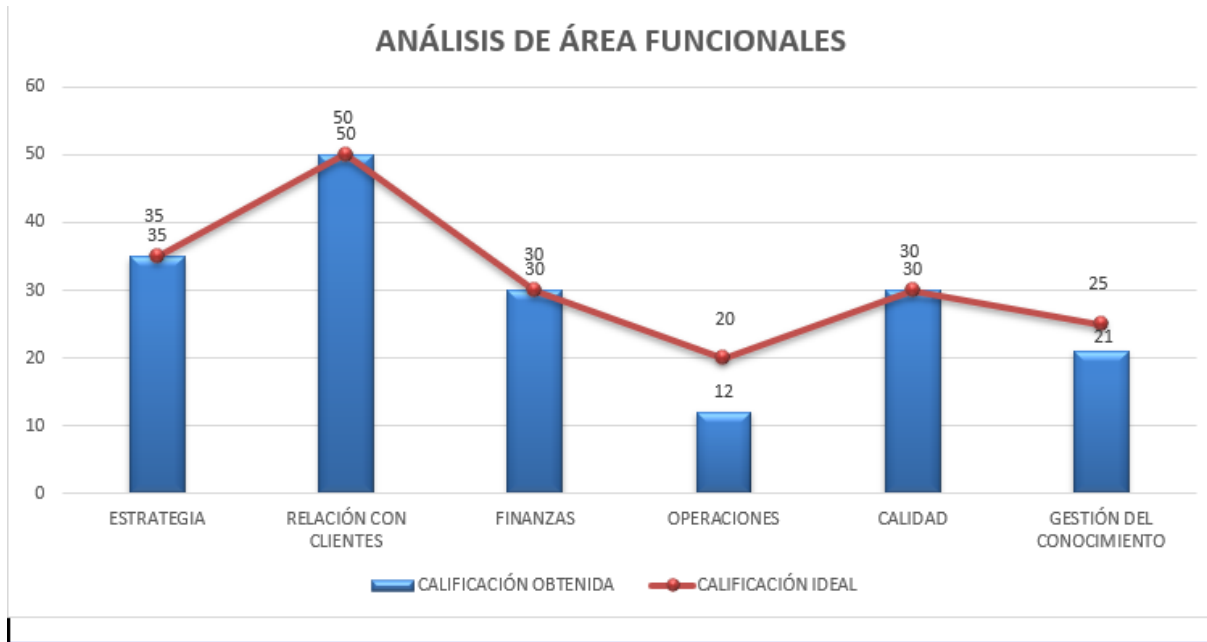
Garantizar la satisfacción de la persona usuaria, implementando prácticas ambientales y de mejora continua.

Fortalecer de manera integral los procesos que impacten la gestión notarial.

Fomentar el respeto y desarrollo del ambiente laboral, generando inclusión para todas las personas colaboradoras de la notaría.

**El principal segmento de clientes** son las personas mayores de edad a partir de los 18 años; personas naturales, pequeñas, medianas y grandes empresas del sector, el servicio se le presta tanto a personas naturales como a personas jurídicas.

*b) Evaluación de Áreas Funcionales:*



**Qué encontramos:**

Estrategia: SE CUMPLEN TODOS LOS OBJETIVOS.

Relación con clientes: SE CUMPLEN TODOS LOS OBJETIVOS.

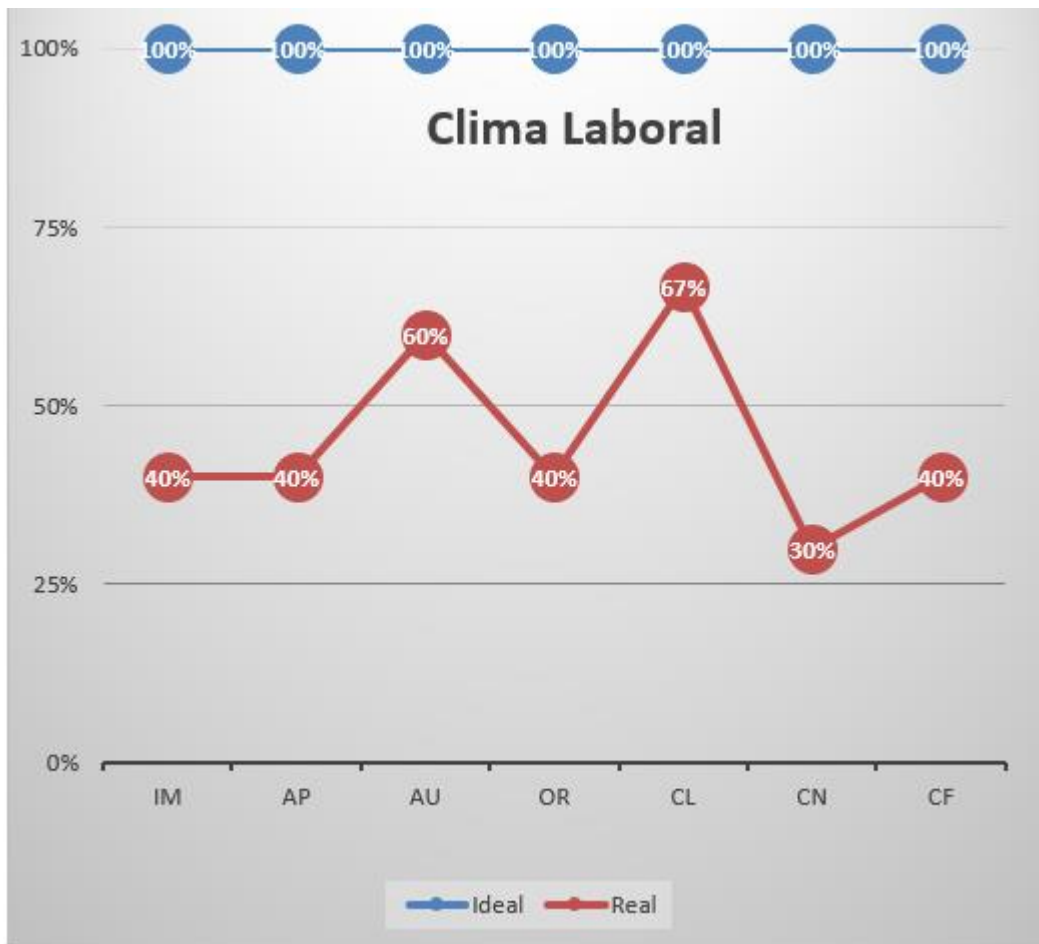
Finanzas: SE CUMPLEN TODOS LOS OBJETIVOS.

Operaciones: En las operaciones la empresa flaquea un poco ya que centra su foco en otras áreas funcionales sin embargo descuida un poco la operacional y la mas importante ya que es el musculo que mueve la empresa, se recomienda que centren mas la atención en la operación de las labores.

Calidad: SE CUMPLEN TODOS LOS OBJETIVOS.

Gestión del conocimiento: SE CUMPLEN TODOS LOS OBJETIVOS.

*c) Clima de Trabajo:*

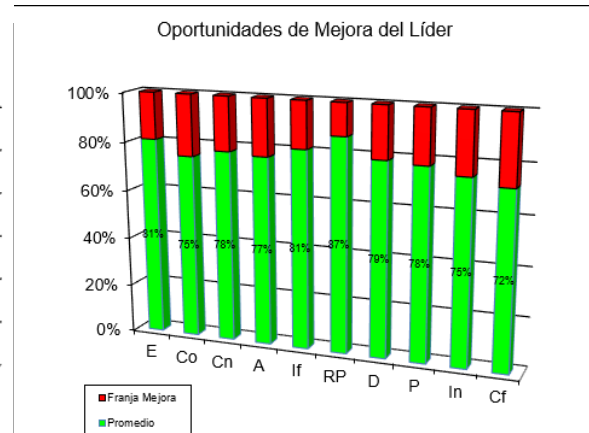
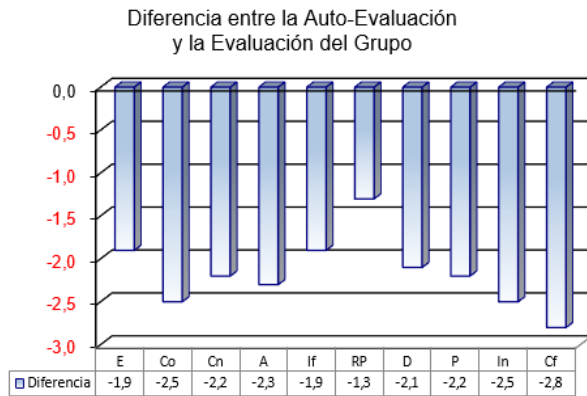


**Qué encontramos:**

En la notaría hay cosas buenas como el compromiso de algunos trabajadores, pero también varios aspectos que se deben mejorar. Muchos sienten que no se les reconoce lo suficiente, que a veces no hay claridad en lo que deben hacer y que falta comunicación. Si no se trabaja en esto, puede afectar tanto al equipo como al servicio que se presta. Mejorar estos puntos ayudaría a crear un ambiente laboral más positivo y eficiente. esto puede desencadenar en un ambiente hostil.

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

d) Liderazgo:



Qué encontramos:

En las siguientes encuestas encontramos que el grupo no tiene un líder, tiene un jefe sin embargo las cualidades de líder son poco notorias teniendo en cuenta los resultados obtenidos donde todos los resultados fueron negativos contrastando la evolución del líder en cuestión, las dos variables con mayor diferencia a las otras son la confiabilidad y la integridad. Se estima un arduo trabajo por parte del jefe para empezar a ganarse a sus colaboradores y cambiar un poco la percepción de ellos frente a su liderazgo.

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








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 julio del 2025

Firma del Consultor :

ALVARO ANDRES CASTRO OTECA Y VALENTINA LASSO NAVAS

Informe Final de Diagnóstico Empresarial

|   |  |   |   |  |
|---|--|---|---|--|
| <p><b>SEGMENTO DE CLIENTES</b></p>   | <p><b>ACTIVIDADES O PROCESOS CLAVE</b></p>    | <p><b>PROPUESTA DE VALOR</b></p>   | <p><b>RELACIÓN CON CLIENTES</b></p>    | <p><b>ALIANZAS CLAVES</b></p>   |
| <p>Nuestro principal segmento de clientes son las personas mayores de edad apartir de los 18 años; personas naturales, pequeñas, medianas y grandes empresas del sector, el servicio se le presta tanto a personas naturales como a personas jurídicas.</p> | <p>Atencion y orientacion al publico, Revisión y elaboración de documentos legales, Autenticación de firmas y copias, Registro y archivo de documentos, Coordinación con entidades externas, Asesoría legal básica, Atención prioritaria a adultos mayores, Garantía de calidad y cumplimiento legal</p>   | <p>brindamos servicios notariales confiables, ágiles y con atencion personalizada, priorizando el respeto, la comodidad y el acompañamiento humano para nuestros clientes, especialmente personas de la tercera edad.</p> | <p>Buscamos satisfacer las necesidades de nuestros clientes, a través de los siguientes beneficios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• atención personalizada y humana.</li> <li>• confianza y transparencia</li> <li>• asesoría legal asequible e incluso gratuita</li> <li>• atención preferencial para adultos mayores</li> <li>• canales mixtos de comunicación</li> <li>• seguimiento en tramites complejos</li> </ul> | <p>Los dos unicos proveedores de confianza con los que cuenta la notaria son GEAR ELECTRIC y UNION COLEGIADA DEL NOTARIADO COLOMBIANO, ya que estan se encargan de proveer los implementos necesarios para llevar a cabo las funciones notariales a cabalidad.</p> |
|   | <p><b>RECURSOS CLAVE</b></p>  <p>La Notaría Séptima de Cali funciona gracias a tres elementos importantes: un buen equipo de trabajo, un espacio bien equipado y el respaldo legal necesario. Tiene un grupo de personas capacitadas que atienden con amabilidad y profesionalismo, especialmente a los adultos mayores que necesitan más orientación. El lugar es cómodo, accesible y cuenta con computadores, impresoras y herramientas que permiten hacer los trámites de manera rápida y segura. Además, tiene todos los permisos legales para operar y acceso a bases de datos oficiales para validar documentos. Su buena reputación en la ciudad, junto con los materiales adecuados y el contacto con otras entidades, le permite prestar un servicio confiable y cercano a la comunidad.</p> |   | <p><b>CANALES</b></p>  <p>Los canales de atención que maneja la notaria son telefonicos, algunos tramites virtuales pero en su mayoría los tramites los pueden ver en la pagina web el procedimiento de como hacerlos, para que cuando se presenten de manera presencial a la notaria sea mas agil el servicio.</p>                                |  |

|   |   |
|---|---|
| <p><b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b></p>   | <p><b>FUENTES DE INGRESOS</b></p>    |
| <p>Salarios del personal, papelería legal (formularios, papel de seguridad, sellos), mantenimiento de equipos tecnológicos, software de gestión notarial, servicios públicos (agua, luz, internet), adecuación y mantenimiento del local, seguridad documental (físico y digital), licencias legales y actualización normativa.</p> | <p>El 100% de los ingresos recibidos en la empresa es por la prestación del servicio notarial en toda su integridad como lo son autenticaciones, escrituraciones, matrimonios... etc. Estos ingresos se perciben a través de tarjetas debito y credito o en efectivo.</p> |