



**Objetivo:** Recolectar información clave de la empresa para el análisis de contexto interno y externo.

**Cuestionario dirigido a:** Alta dirección de la empresa

**Nombres y apellidos del entrevistado:** Oscar Daniel Mesa Aparicio

**Cargo del entrevistado:** Gerente general y representante legal

**Fecha:** Abril 2022

### CUESTIONARIO DE APLICACIÓN PARA ENTREVISTA A LA ALTA DIRECCIÓN DE LA EMPRESA SOLUCIONES & CONSTRUCCIONES L.M. S.A.S

1. ¿A qué se dedica la empresa Soluciones & Construcciones?

Soluciones y construcciones es una empresa del sector de la arquitectura y la ingeniería civil, sin embargo, luego de realizar varios intentos en el mercado con los servicios de construcción e ingeniería civil, actualmente nos centramos en la venta y alquiler de equipos de construcción.

2. ¿Cómo está conformada la empresa, número de trabajadores, instalaciones?

Somos una empresa pequeña, de carácter privado que fue creada en 2020 en sociedad. Actualmente contamos con 5 empleados temporales, los cuales, de acuerdo con las necesidades o proyectos que logremos adquirir, son contactados.

3. ¿La empresa cuenta con algún Departamento de Dirección Estratégica?

No, un departamento como tal establecido de manera organizada con distribución de funciones, no. Si estamos comprometidos con el tema de la calidad, de hecho, en el brochure de la empresa se menciona la prestación de servicios con altos estándares de calidad.

4. Desde su punto de vista como representante de la alta dirección, ¿cuáles considera que son los principales problemas de la empresa?

Bueno Paola, en realidad, por ser una empresa pequeña y que digamoslo de alguna manera, se está organizando, los problemas que logro identificar o mejor el problema central es la experiencia, sobre todo en el sector de la construcción que en la actualidad exige muchos años para que se pueda llegar a la obtención de algún proyecto o contrato. Por supuesto



PROCESO DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

esto desencadena una serie de problemas o subproblemas relacionados con la baja capacidad de negociación con bancos para acceso a créditos, como no somos muy reconocidos el tema de la captación de clientes es muy complicado y pues le sumamos que no tenemos un sistema que nos permita tener como ese contacto más a menudo con los potenciales clientes.

5. ¿Cuáles son las áreas en las que se enfoca la empresa para la prestación de sus servicios?

Como lo mencioné hace un momento, por ahora estamos enfocados en la venta y alquiler de equipos de construcción, sin embargo, queremos resolver esos problemas de experiencia y organización para lograr lo propuesto en el sector de la construcción a través del desarrollo de proyectos.

6. ¿Cuál es la capitalización de la empresa frente a recursos disponibles y recursos invertidos?

Bueno pues frente al presupuesto, mentiría que los resultados han sido negativos, al contrario, considero que han sido buenos o positivos, sin embargo, no han sido los esperados ni los que se proyectaron porque según nuestras cuentas estos ascendían a los 48 millones de pesos por contratación directa en proyectos de construcción con la Gobernación de Norte de Santander, contratos que no fue posible obtener por falta de experiencia de la empresa. En los últimos 8 meses se han obtenido ganancias de tan solo 6 millones de pesos que representan solo como el 12% más o menos de lo que se proyectó.

7. ¿Dentro de las personas que conforman la empresa, quien es la persona encargada de negociar con los clientes potenciales y determinar las necesidades de cada proyecto?

En este caso es mi coequipero, José Rafael Leal y con quien entablamos esta sociedad. Él está encargado de las negociaciones y de todo lo que tiene que ver con proyectos y su gestión, sin tener digamos que esa formación.

8. ¿Cuáles cree que son las variables externas que pueden afectar el funcionamiento de la empresa?

Pues en este sector empresarial de la construcción considero que el aumento en los costos de materiales nos afecta mucho por lo que comentaba ahorita, en algunas ocasiones la maniobra de negociación no nos da, la experiencia que se exige para aplicar en licitaciones es muy amplia y siempre pide que esta sea verificada en el SECOP II.

Gracias por la información brindada. En caso de necesitar ampliar la información lo estaremos contactando vía WhatSapp, Teléfono o Correo Electrónico.



**FORMATO ENTREVISTA PARA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN**

Versión: 01

DE-F-004

**PROCESO DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO**