

INFORME FINAL DE DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL



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:

Reseña Histórica

Integrautos del Pacífico S.A.S. es una empresa colombiana con sede principal en la ciudad de Buenaventura, Valle del Cauca, ubicada específicamente en la calle 6 #35-11, barrio El Porvenir. Desde su fundación como Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), Integrautos ha enfocado sus esfuerzos en el sector de mantenimiento y reparación de vehículos automotores, consolidándose como un actor relevante en el mercado automotriz de la región.

Desde sus inicios, la empresa ha trabajado con el compromiso de ofrecer servicios de calidad, apoyándose en personal técnico calificado y en procesos orientados a la satisfacción del cliente. Gracias a su enfoque profesional y su cercanía con la comunidad bonaverense, Integrautos del Pacífico ha logrado posicionarse como un taller de confianza, donde la eficiencia, la transparencia y la atención personalizada son pilares fundamentales de su operación.

A lo largo del tiempo, la empresa ha respondido con éxito a los retos del sector, adaptándose a los avances tecnológicos y a las necesidades cambiantes del mercado. Hoy en día, Integrautos continúa ampliando su portafolio de servicios, fortaleciendo su infraestructura y reafirmando su compromiso con la movilidad segura y sostenible.

Misión

Brindar soluciones integrales en mantenimiento y reparación automotriz, con altos estándares de calidad, tecnología y servicio personalizado, orientando a empresas y sus colaboradores, garantizando seguridad, confianza y eficiencia en cada vehículo atendido.

Visión

Ser el taller automotriz líder en el sur occidente colombiano en atención empresarial, reconocido por su excelencia técnica, atención ágil, precios competitivos y compromiso con la satisfacción total del cliente.

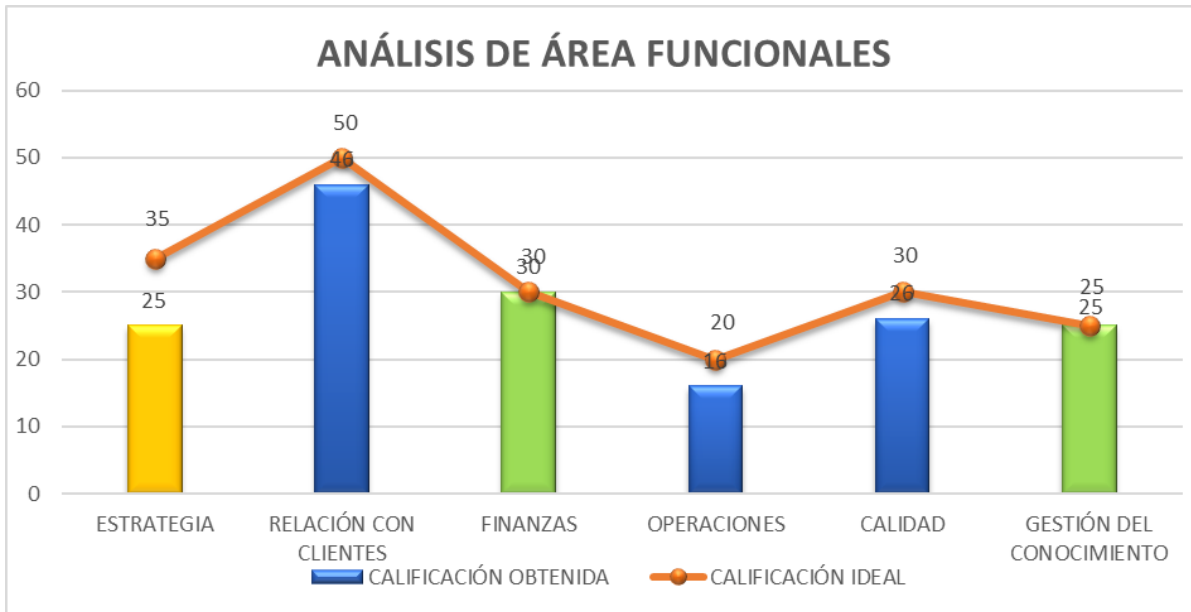
Mercado atendido:

- Ciudad de Buenaventura y municipios cercanos del Valle del Cauca.
- Público general con vehículos particulares o comerciales que requieren mantenimiento, reparación y/o piezas.
- Empresas pequeñas del sector transporte, logística o flotillas que operan en la región portuaria.
- Personas que necesitan repuestos automotrices o accesorios de uso en vehículos, especialmente donde el acceso a repuestos puede ser limitado.

Perfil de clientes:

- Propietarios de vehículos livianos y de carga ligera en la ciudad o región cercana.
- Transportistas o empresas de transporte local, en busca de servicios de mantenimiento preventivo o correctivo de manera rápida y con garantía.
- Particulares que necesitan repuestos o accesorios como: frenos, filtros, luces, baterías, neumáticos, etc.
- Usuarios que valoran una atención cercana, confiable y con asesoría confiable para mantener sus vehículos en funcionamiento.

b) Evaluación de Áreas Funcionales



Qué encontramos:

Estrategia: Esta área se encuentra por debajo de lo esperado. Indicando debilidades en la planificación, definición de objetivos o alineación con la visión organizacional.

Relación con clientes: Es el área mejor calificada. La empresa destaca por una gestión eficiente en el trato, fidelización, atención al cliente, la cual supera la expectativa ideal.

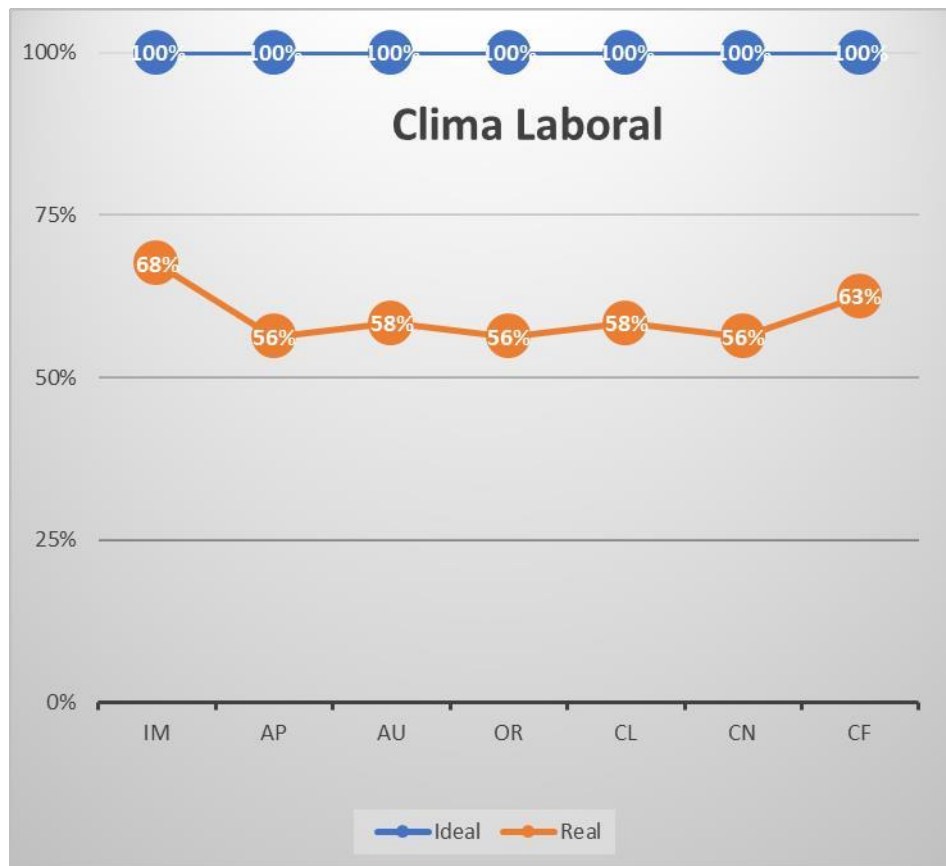
Finanzas: Cumple con lo esperado. Evidencia un manejo adecuado y equilibrado de los recursos económicos.

Operaciones: Refleja un desfase importante. Posiblemente con problemas de eficiencia, claridad en la definición de procesos o falta de recursos que afectan el desempeño operativo.

Calidad: Esta área refleja equilibrio con lo ideal. Muestra cumplimiento con los estándares esperados en los servicios.

Gestión del conocimiento: Actualmente cumple con lo mínimo esperado no evidencia deficiencia, pero tampoco muestra desarrollo destacado en la generación, almacenamiento y uso del conocimiento organizacional.

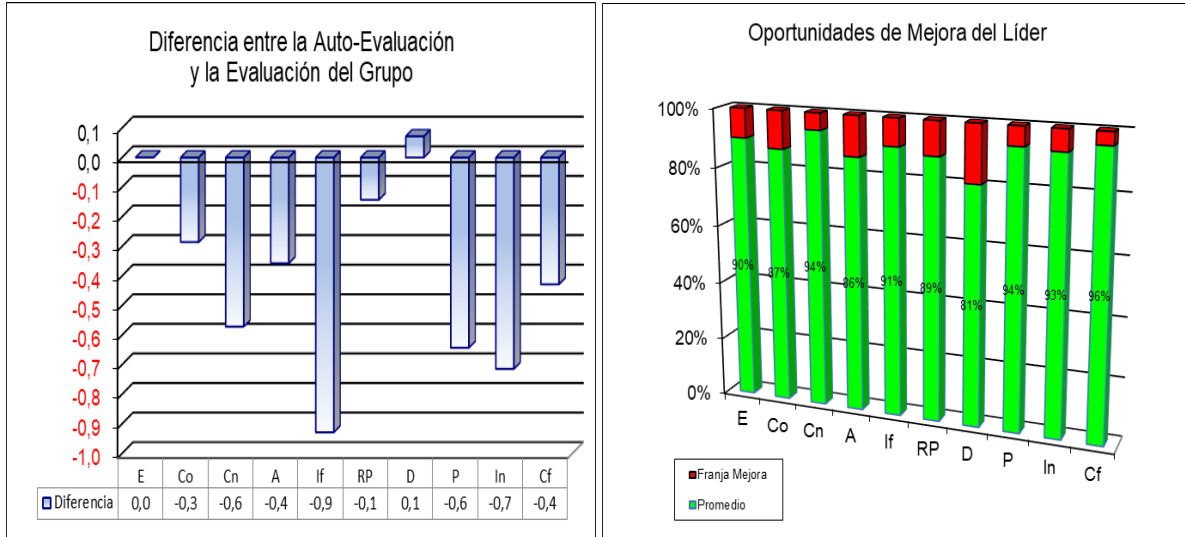
c) Clima de Trabajo:



Qué encontramos:

Se evidencia un clima laboral moderado, pero con brecha significativa respecto a la meta, en todas las categorías. Se recomienda elaborar estrategias para fortalecer la organización interna, mejorar el apoyo entre compañeros y jefes, e impulsar mayor claridad y control en los procesos de la organización.

d) Liderazgo:



Qué encontramos:

En cuanto a estrategias, no hay diferencia entre autoevaluación y grupo. Se percibe con solidez. El líder se considera ser un buen comunicador respecto a lo que cree el grupo, se obtiene una buena percepción general de conocimiento, aun que el grupo evalúa ligeramente por debajo. En aprendizaje mayor diferencia negativa. El líder cree aprender más de lo que percibe el equipo. Se evidencia una brecha en influencia, el líder tiene dificultad para influir en el equipo. En las relaciones interpersonales se perciben menos positivas por el grupo. Falta de conexión o empatía mientras que en delegación muestra una alineación relativa con una leve diferencia, igualmente en cuanto a las prioridades una alta alineación del líder y el grupo. El líder tiene buena percepción de integridad, pero el grupo tiene una visión un poco más reservada. Y finalmente la confiabilidad en Similar a integridad. El grupo considera una confianza sólida, pero mejorable.










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: Julio 21 del 2025

Firma del Consultores: *Diego Mauricio Buenaventura*

Kelly Johara Mambague

Informe Final de Diagnóstico Empresarial

Modelo de Negocio CANVAS (LIENZO)				
Compañía: Integrautos del Pacífico S.A.S.		Diseñado por: Kelly Mambague y Diego Buenaventura		Fecha: 28/06/2025
<p>SEGMENTO DE CLIENTES </p> <p>Nuestro principal segmento de clientes son personas de la zona de Buenaventura, propietarios particulares de vehículos livianos, flotas empresariales pequeñas o medianas con vehículos utilitarios, taxis, mototaxis o transporte de mercancías.</p>	<p>ACTIVIDADES O PROCESOS CLAVE </p> <p>Diagnóstico, mantenimiento y reparación de vehículos, gestión de inventario de repuestos y herramientas con atención y asesoría personalizada al cliente, Promoción y fidelización de clientes.</p>	<p>PROPUESTA DE VALOR </p> <p>Servicios rápidos, confiables y accesibles de mantenimiento preventivo y correctivo de vehículos de calidad garantizada en repuestos y mano de obra, excelente atención y asesoría técnica profesional, precios competitivos para clientes concurrentes o empresariales y ubicación estratégica.</p>	<p>RELACIÓN CON CLIENTES </p> <p>Buscamos satisfacer las necesidades de nuestros clientes, a través de los siguientes beneficios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Atención personalizada en taller • Seguimiento post-servicio para control de calidad • Promociones y descuentos para clientes frecuentes. • Programación de mantenimientos periódicos. • Asesoría técnica y recomendaciones preventivas. 	<p>ALIANZAS CLAVES </p> <p>La alianza estratégica con proveedores de repuestos, lubricantes y accesorios, teniéndola con único proveedor. Empresas de transporte, logística y flotas como taxis o cooperativas de servicio público y centros de formación técnica y tecnológica.</p>
	<p>RECURSOS CLAVE </p> <p>Recursos Físicos: Taller mecánico equipado: Espacio físico con áreas definidas para diagnóstico, reparación y mantenimiento, herramientas y maquinaria especializada e inventario de repuestos y suministros automotrices. Económicos: Capital de trabajo operativo como fondos destinados a cubrir compras de repuestos, pago de nómina, servicios públicos, mantenimiento de equipos y publicidad. Recursos humanos: Personal capacitado en mecánica automotriz, con experiencia en mantenimiento preventivo y correctivo de diferentes tipos de vehículos y administrador de operaciones responsable de la coordinación general de las actividades, control de inventarios, compras, convenios empresariales y gestión financiera básica. CAPACIDADES: Capacidad técnica y operativa: Habilidad para realizar mantenimientos preventivos, correctivos y reparaciones integrales en vehículos livianos y pesados. Capacidad de servicio al cliente: Atención cercana y personalizada, gestión de relaciones postventa y asesoramiento preventivo. Capacidad logística interna: Organización de inventario de repuestos, programación de trabajos y optimización de tiempos de entrega. Capacidad de adaptación al mercado: Flexibilidad para ajustar precios, incluir nuevos servicios o negociar convenios con empresas locales.</p>		<p>CANALES </p> <p>Taller físico en Buenaventura, contacto vía telefónica y WhatsApp, referidos de clientes satisfechos y convenios empresariales o institucionales</p>	
		<p>ESTRUCTURA DE COSTOS </p> <p>Costos fijos: Alquiler del taller, pago de nómina (mecánicos, asesor de servicio, administrador), servicios públicos (agua, energía, internet), mantenimiento de herramientas y equipos Costos Variables: Compra de repuestos y autopartes, mano de obra por servicios realizados (cuando hay personal contratado por servicio o comisiones), materiales de limpieza y desechables, pago de servicios tercerizados (alineación, pintura o trabajos especializados no cubiertos por el taller). Costos Ocasionales: Compra de nuevas herramientas o maquinaria, adecuaciones o remodelaciones del taller y actualización o compra de software de gestión automotriz.</p>	<p>FUENTES DE INGRESOS </p> <p>El 100% de los ingresos recibidos en la empresa es por Servicios de mantenimiento preventivo (cambio de aceite, frenos, alineación), reparaciones correctivas de vehículos livianos y pesados, venta de repuestos y accesorios automotrices.</p>	