

INFORME FINAL DE DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

**POLIURETANO MANUFACTURADO
INDUSTRIAL POMALCO S.A.S**

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

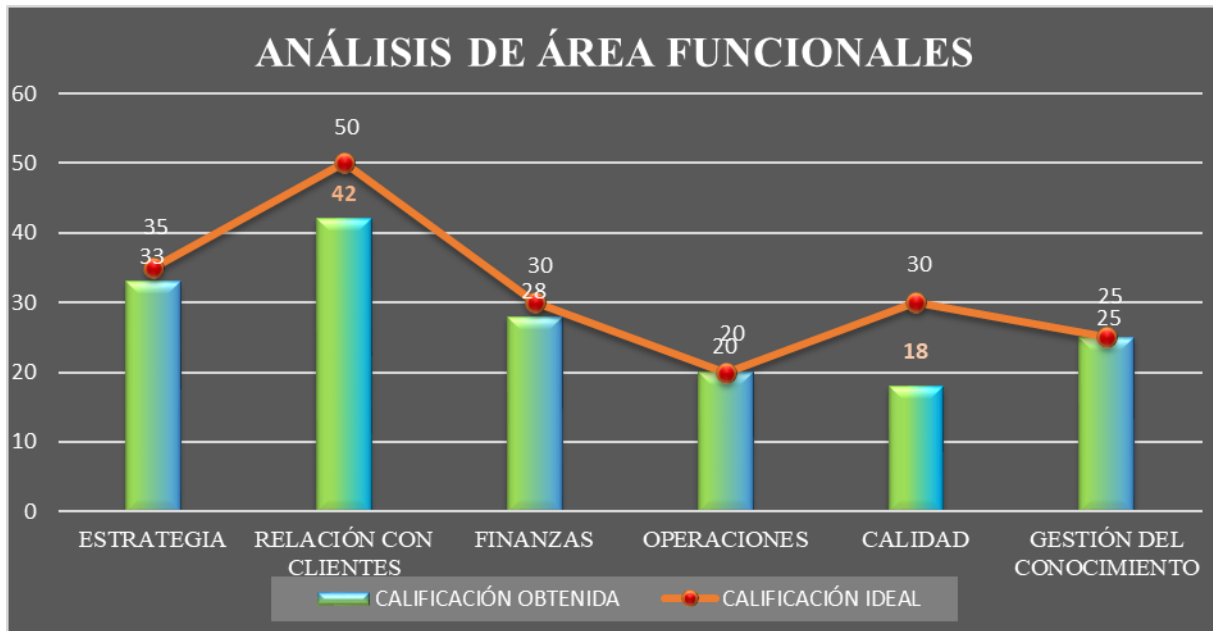
a) *Reseña Histórica de la Empresa y descripción del perfil de sus clientes actuales:*

Pomalco S.A.S. es una empresa colombiana fundada hace 2 años, especializada en soluciones innovadoras en elastómeros de poliuretano para aplicaciones industriales. Su misión es fabricar productos de alta calidad, ofreciendo soluciones duraderas y eficientes para las necesidades industriales de sus clientes.

La empresa se enfoca en el sector industrial, ofreciendo soluciones para industrias como manufactura, logística, transporte, agroindustria y construcción. Sus clientes valoran la calidad, personalización y confiabilidad en los tiempos de entrega y soporte técnico.

Con un enfoque en la innovación, la calidad y el desarrollo sostenible, Pomalco S.A.S. ha logrado establecerse como un proveedor confiable en un corto período de tiempo y continúa trabajando para fortalecer su posición en el mercado.

b) Evaluación de Áreas Funcionales:

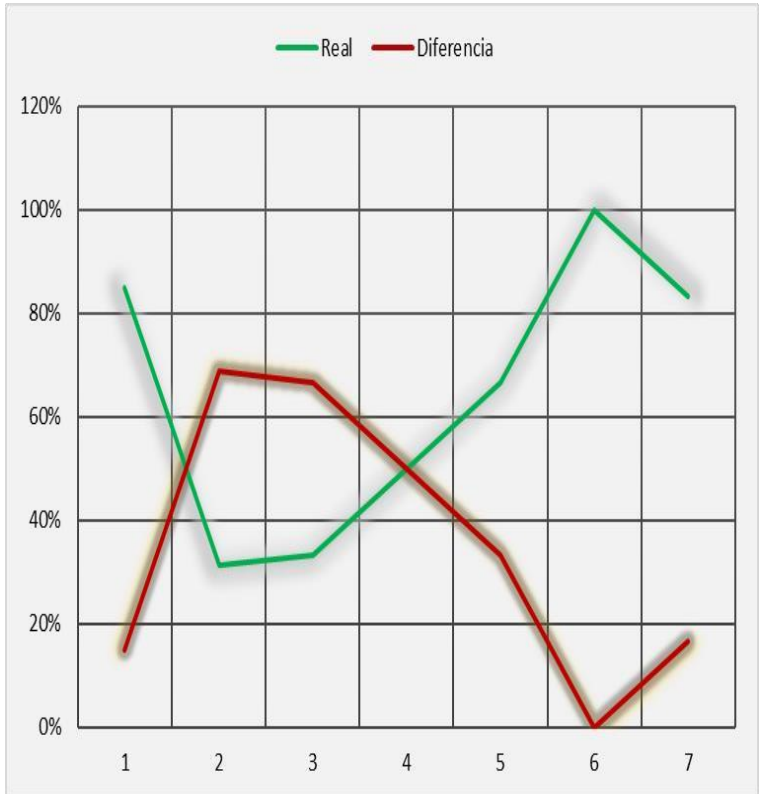
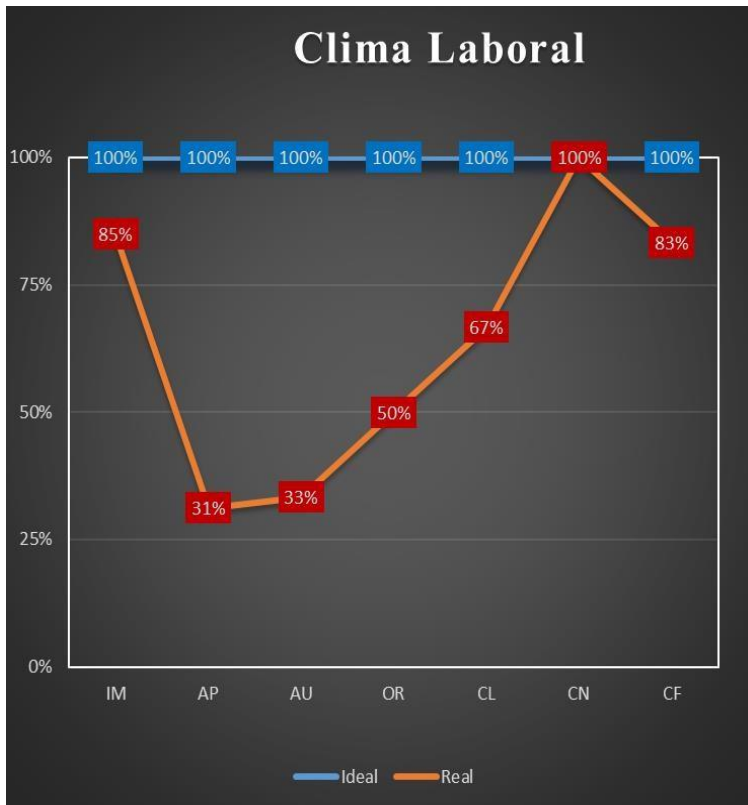


Qué encontramos:

Relación con clientes: La empresa ha tenido algunos retrasos en la entrega, rechazos de pedidos por falta de capacidad y pérdida de clientes recientes.

Calidad: La empresa enfrenta problemas de calidad y satisfacción del cliente debido a la falta de especificaciones claras de los productos, ausencia de evaluaciones sistemáticas de satisfacción y problemas recurrentes, incluyendo un inconveniente con el pegamento utilizado anteriormente, lo que afecta negativamente la percepción del cliente sobre el producto.

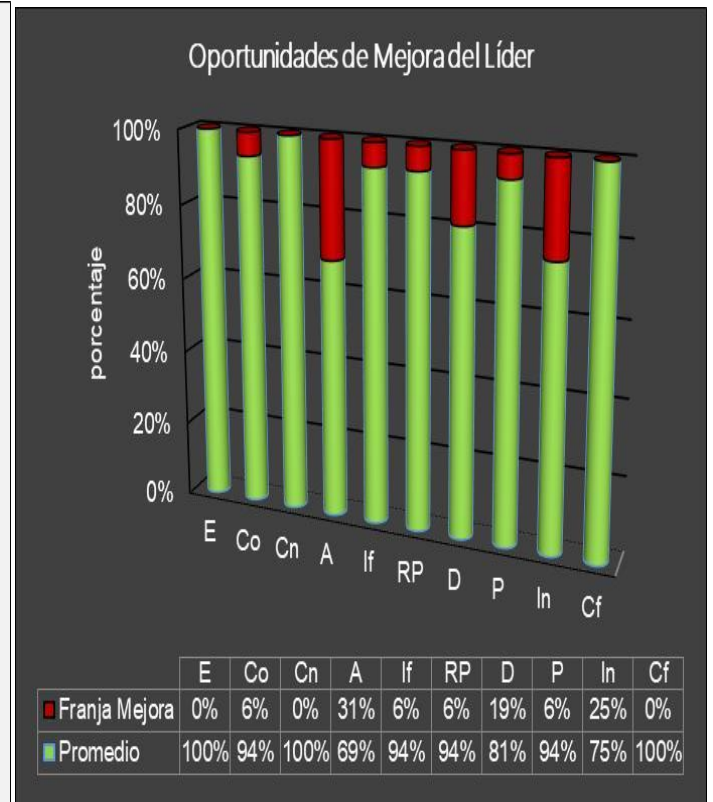
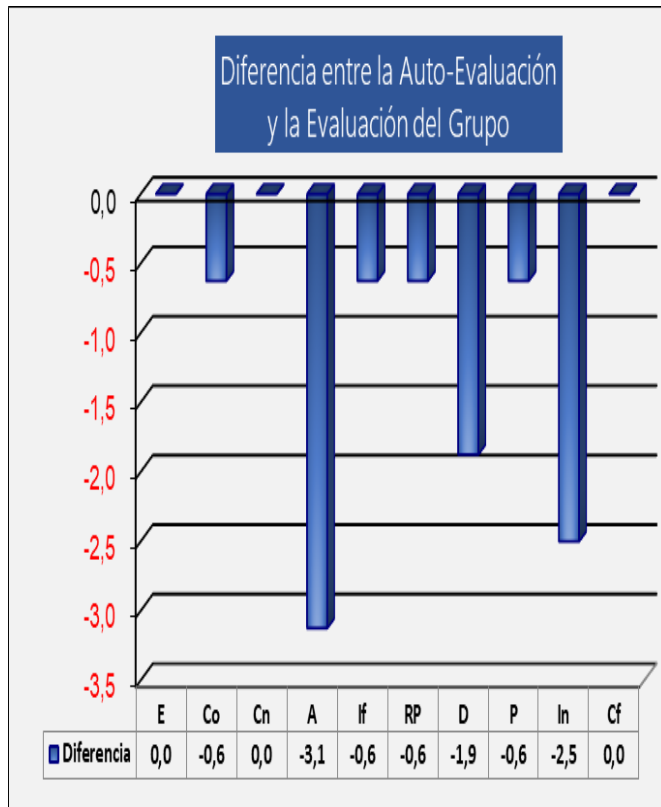
c) Clima de Trabajo:



Qué encontramos:

La empresa presenta una falta de reconocimiento y apoyo a los trabajadores por parte de los líderes y gerentes ya que muy pocas veces toman la iniciativa de animar o felicitar a los trabajadores cuando realizan sus tareas, tampoco se les habla de porque es importante su rol dentro de la empresa y casi siempre se les dice que hacer por lo que no desarrollan autonomía total a la hora de realizar sus labores; también se observa que la organización es buena aunque en ocasiones dejan cosas para el siguiente día cuando ven que son cosas que tienen tiempo para realizar o que son tareas de menores.

d) Liderazgo:



Qué encontramos:

La baja valoración en temas relacionados con permitir que los trabajadores tomen decisiones y sentirse respaldados puede originarse en un modelo de liderazgo donde las decisiones se concentran en una sola persona y los empleados no se sienten involucrados ni apoyados en su trabajo diario. Atender estos aspectos es importante, ya que al fortalecer la autonomía y el respaldo en el equipo se fomenta la confianza, el compromiso y el sentido de responsabilidad individual. Trabajar en estas áreas puede mejorar el ambiente laboral, optimizar la distribución de tareas y aumentar el rendimiento organizacional, fortaleciendo así la relación entre líderes y colaboradores.

Fecha: 12 de abril del 2025.

Firma del Consultor

FARID MAURICIO RUANO MUÑOZ

GERALDINE MERA GALARRAGA

e) Business Model Canvas 2025:

Modelo de Negocio CANVAS (LIENZO)					
Compañía: POLIURETANO MANUFACTURADO INDUSTRIAL POMALCO S.A.S		Diseñado por: FARID MAURICIO RUANO Y GERALDINE MERA		Fecha: Marzo/2025	
<p>SEGMENTO DE CLIENTES </p> <p>empresarios de 20 años en adelante, mayormente de origen colombiano, ubicados en las afueras de la ciudad, específicamente en Jumbo, y que buscan productos o servicios relacionados con la actividad comercial de la empresa.</p>	<p>ACTIVIDADES O PROCESOS CLAVE </p> <p>Venta, atención al cliente, fabricación y distribución de sus productos.</p>	<p>PROPUESTA DE VALOR </p> <p>La empresa se centra en ofrecer calidad superior y tiempo de entrega eficiente, lo que garantiza la satisfacción del cliente y lo que la hace diferente de otras compañías en el mismo sector económico, siendo un factor clave para atraer y retener clientes.</p>	<p>RELACIÓN CON CLIENTES </p> <p>La relación con los clientes que tiene la empresa es estableciendo una conexión personalizada y efectiva con cada uno de ellos, brindándoles una atención especializada y resolviendo sus dudas de manera clara y concisa a través de medios de comunicación.</p>	<p>ALIANZAS CLAVES </p> <p>La empresa cuenta con proveedores externos ubicados en ciudades como Bogotá y México. Estas alianzas nos permiten acceder a recursos y servicios de alta calidad que complementan nuestras operaciones y nos ayudan a mantener nuestra competitividad en el mercado.</p>	
	<p>RECURSOS CLAVE </p> <p>El conocimiento adquirido a través de la experiencia laboral y estudios es su recurso clave que ayuda a impulsar el negocio ya que a lo largo del tiempo la empresa a desarrollado una comprensión profunda de sus operaciones y desafíos gracias a la experiencia laboral de el equipo de trabajo que la conforma. La combinación de experiencia y conocimiento teórico les permite innovar y mejorar la eficiencia, lo que a su vez les ayuda a aumentar su nivel de competitividad y alcanzar sus objetivos de manera más efectiva. Los trabajadores comparten y transfieren el conocimiento lo que fomenta el crecimiento y el desarrollo .</p>		<p>CANALES </p> <p>La empresa tiene como canales de comunicación página web que es la plataforma en línea donde los clientes pueden encontrar información sobre la empresa y sus productos o servicios y correo electrónico que es el medio de comunicación utilizado para interactuar con los clientes, responder a sus consultas y proporcionar información relevante.</p>		
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS </p> <p>La estructura de costos de la empresa se compone de varios elementos clave como lo son los costos fijos en los cuales entra el alquiler de instalaciones, salario, nomina y seguridad social también están los servicios públicos como electricidad, agua y telecomunicaciones. Además hay costos variables como lo es los costos de los insumos y materiales necesarios para producir los productos y el transporte y logística para la entrega de ellos.</p>			<p>FUENTES DE INGRESOS </p> <p>Los ingresos provienen principalmente de la fabricación y reparación de productos.</p>		

Informe Final de Diagnóstico Empresarial