

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:

Solaire SAS es una empresa colombiana fundada en el año 2010 en Yumbo, Valle del Cauca. Desde sus inicios, se ha dedicado a ofrecer soluciones en energía renovable, especialmente en el campo de la energía solar. Con más de una década de experiencia, ha logrado posicionarse como una de las compañías líderes en el sector energético sostenible en Colombia y ha expandido su presencia a otros países de Latinoamérica como Panamá, Perú y Ecuador.

La misión de Grupo Solaire es brindar soluciones energéticas renovables de alta calidad, utilizando tecnología de punta y un equipo humano altamente capacitado. Su compromiso es satisfacer las necesidades de sus clientes mientras contribuye al cuidado del medio ambiente.

Su visión es ser reconocida como una empresa líder a nivel nacional e internacional en la implementación de energías limpias, promoviendo el desarrollo sostenible y mejorando la calidad de vida de las comunidades a las que sirve.

Entre sus objetivos principales se encuentran:

- Promover el uso de energías limpias y sostenibles.
- Reducir la dependencia de fuentes de energía contaminantes.
- Ofrecer productos y servicios con altos estándares de calidad.
- Contribuir a la reducción de la huella de carbono en la región.

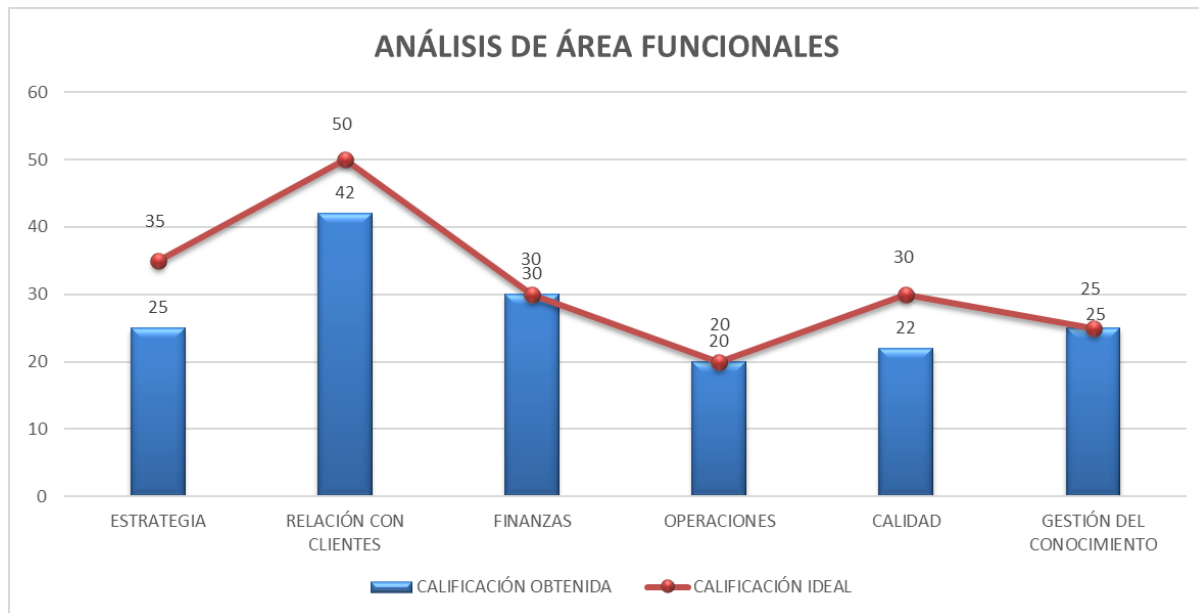
El mercado que atiende Grupo Solaire es amplio y diverso. Sus soluciones están dirigidas tanto a clientes residenciales como a empresas del sector industrial, comercial, agrícola y gubernamental. También participan en proyectos de electrificación rural, llevando energía a zonas apartadas que no cuentan con acceso a la red eléctrica convencional.

El perfil de sus clientes actuales incluye:

- Hogares interesados en reducir sus costos de energía y ser más sostenibles.
- Empresas que buscan optimizar su consumo energético y cumplir con normativas ambientales.
- Instituciones públicas que desarrollan proyectos de infraestructura sostenible.
- Agricultores y comunidades rurales que requieren soluciones autónomas de energía.

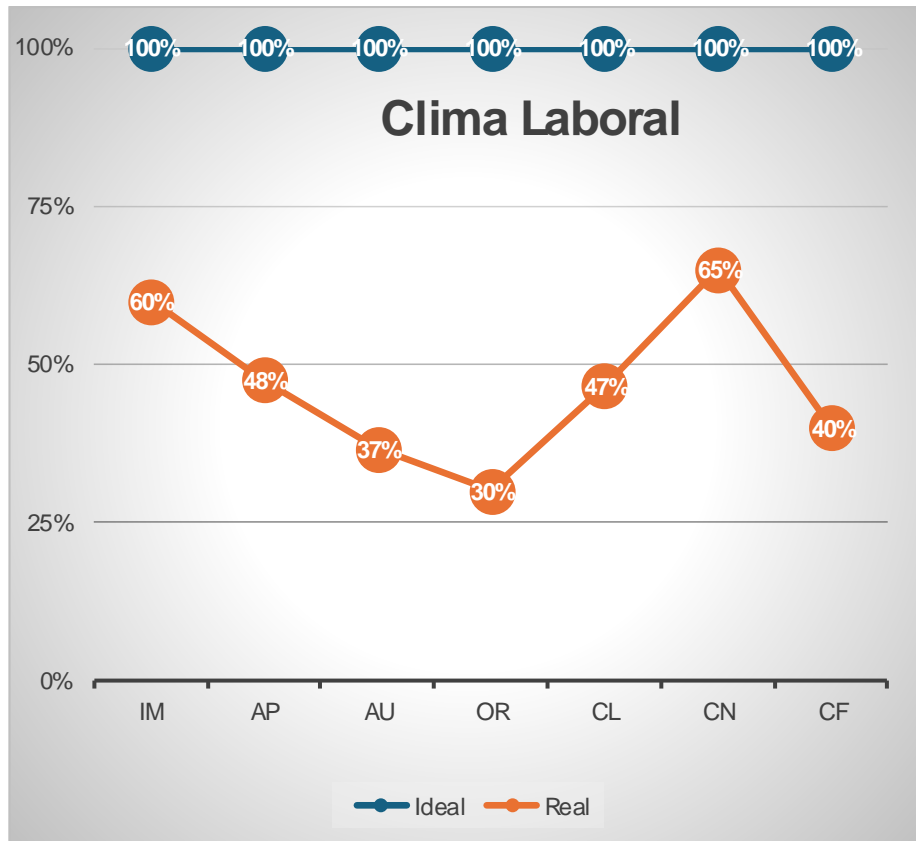
Grupo Solaire se destaca por su enfoque integral, que abarca desde la asesoría y diseño de proyectos hasta la instalación, mantenimiento y monitoreo de sistemas solares. Su compromiso con la innovación y la sostenibilidad la convierte en un referente en el sector energético de la región.

b) Evaluación de Áreas Funcionales:



Qué encontramos:
Estrategia: Obtenido: 25 Ideal: 35 Falta fortalecer la planificación y visión a largo plazo.
Relación con clientes: Obtenido: 42 Ideal: 50 Buen desempeño, pero se puede mejorar la atención y fidelización.
Finanzas: Obtenido: 30 Ideal: 30 Cumple con lo esperado. Gestión financiera adecuada.
Operaciones: Obtenido: 20 Ideal: 20 Está en el nivel ideal. Funcionamiento básico cumplido.
Calidad: Obtenido: 22 Ideal: 30 Hay que mejorar procesos y control de calidad.
Gestión del conocimiento: Obtenido: 25 Ideal: 25 Área equilibrada. Buen manejo de información y formación.

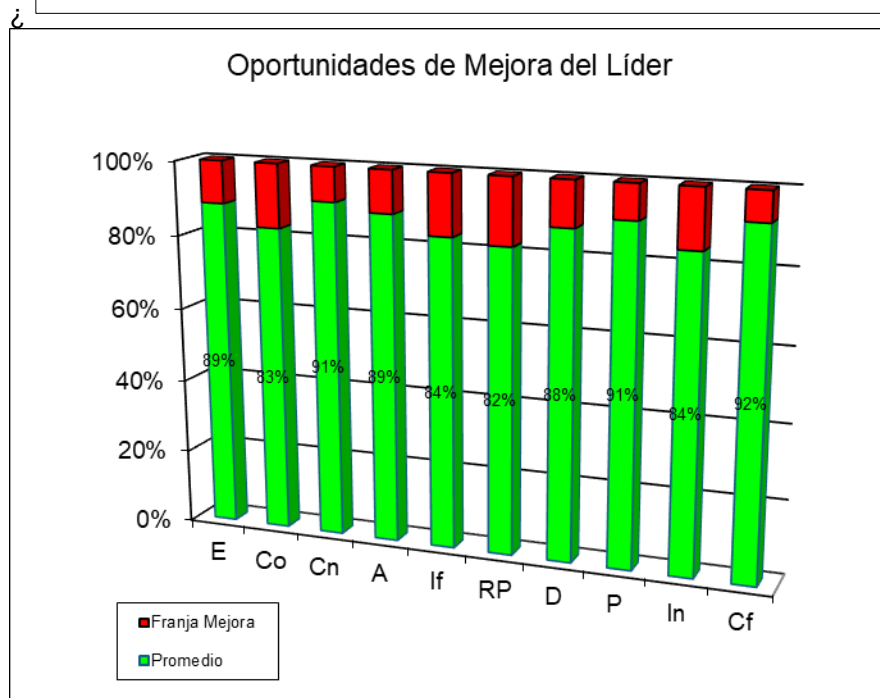
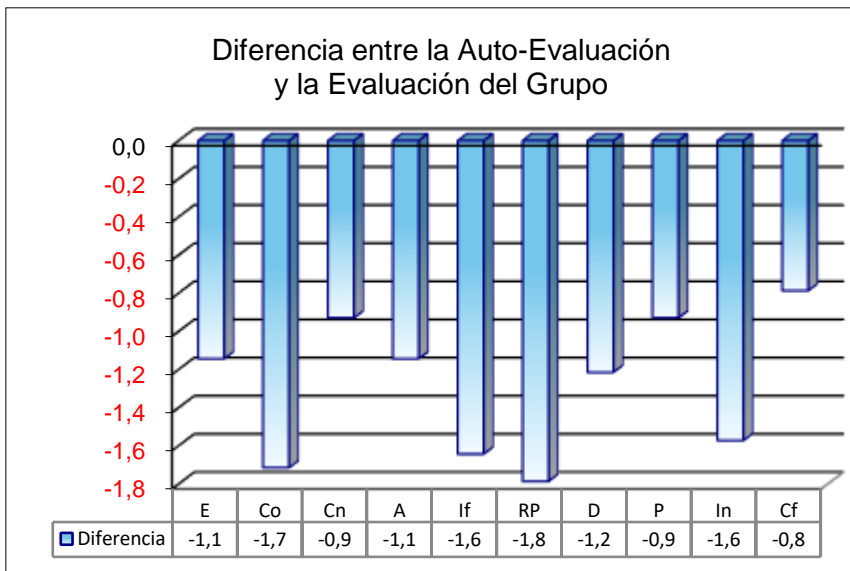
c) Clima de Trabajo:



Qué encontramos:

En cuanto a la implicación, los colaboradores muestran cierto compromiso con su trabajo, aunque aún hay espacio para fortalecer su motivación. El apoyo percibido por parte de los líderes y compañeros es bajo, lo cual puede afectar el ambiente laboral y la colaboración. La autonomía es limitada, lo que indica que los empleados no sienten suficiente libertad para tomar decisiones o actuar con independencia. La organización presenta debilidades, reflejando falta de estructura y claridad en los procesos. En términos de claridad, hay confusión respecto a las funciones, roles y objetivos, lo que puede generar incertidumbre. Por otro lado, el área de control y/o comodidad se percibe positivamente, lo que sugiere un entorno físico y emocional relativamente favorable. Finalmente, la confianza entre los miembros del equipo y hacia la dirección es baja, siendo un aspecto clave a reforzar para mejorar la cohesión y el rendimiento general.










d) Liderazgo:



Qué encontramos:

IDENTIFICAMOS QUE LAS VARIABLES DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES PERSONALES PRESENTAN LAS CALIFICACIONES MÁS BAJAS EN LA PERCEPCIÓN DE LOS TRABAJADORES RESPECTO AL COMPORTAMIENTO DEL LÍDER DE LA EMPRESA. ES DECIR QUE LOS PROCESOS DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES PERSONALES SE DEBEN FORTALCER PARA TENER UN MEJOR LIDERAZGO DE PARTE DEL EMPLEADOR

Modelo de Negocio CANVAS (LIENZO)

Compañía: Grupo Solaire SAS		Diseñado por: Catalina Cuellar/Fabian Aramburo		Fecha: 21 de Julio 2025
<p>SEGMENTO DE CLIENTES</p>  <p>Nuestro principal segmento de clientes está conformado por hogares, empresas e industrias del suroccidente colombiano que buscan soluciones solares para ahorrar energía y cuidar el medio ambiente.</p>	<p>ACTIVIDADES O PROCESOS CLAVE</p>  <p>Las actividades clave de Solaire incluyen el diseño, instalación y mantenimiento de sistemas solares, la asesoría técnica personalizada, la atención al cliente y la gestión de proyectos energéticos. Estas acciones garantizan la calidad del servicio y la satisfacción del cliente.</p>	<p>PROPUESTA DE VALOR</p>  <p>La propuesta de valor de Solaire se basa en ofrecer soluciones integrales de energía solar que combinan tecnología de punta, asesoría personalizada, instalación profesional y respaldo posventa. El objetivo es ayudar a hogares, empresas e industrias a reducir costos energéticos, mejorar su eficiencia y contribuir al cuidado del medio ambiente mediante el uso de energías limpias y sostenibles.</p>	<p>RELACIÓN CON CLIENTES</p>  <p>Nos basamos en la satisfacción de sus necesidades a través de una atención cercana y personalizada. La empresa enfoca sus esfuerzos en: Captación, retención y fidelización de clientes, promoviendo relaciones duraderas mediante asesoría técnica, soporte posventa, mantenimiento y acompañamiento constante. Además, busca aumentar la participación del cliente en sus compras mediante estrategias de venta sugestiva y programas de fidelización.</p>	<p>ALIANZAS CLAVES</p>  <p>Mantiene alianzas clave con proveedores como Huawei y Calpak para tecnología solar, colabora con expertos externos en ingeniería y estudios técnicos, cumple regulaciones del gobierno colombiano (CREC y UPME), y desarrolla proyectos internacionales en países como Panamá, Perú y Ecuador.</p>
	<p>RECURSOS CLAVE</p>  <p>Los recursos clave de Solaire se dividen en físicos, económicos, humanos y tecnológicos. Cuenta con una sede operativa ubicada estratégicamente en Yumbo, que facilita la logística y la atención al cliente. En el aspecto económico, la empresa goza de buena rentabilidad y estabilidad financiera, lo que permite reinvertir en innovación y expansión. Su equipo humano está conformado por profesionales altamente capacitados en energía solar, ingeniería y atención al cliente, lo que garantiza un servicio técnico de calidad. Además, Solaire dispone de tecnología de punta para el diseño, simulación e instalación de sistemas solares, así como herramientas digitales que optimizan la gestión comercial y operativa. Estas capacidades le permiten ofrecer soluciones eficientes, adaptarse a los cambios del mercado y mantener una imagen corporativa sólida y responsable.</p>		<p>CANALES</p>  <p>En Solaire se maneja atención telefónica, visitas comerciales, redes sociales, correos electrónicos, seguimiento a cotizaciones, gestión de PQR's y su página web. A través de estos medios, la empresa informa, asesora, vende y brinda soporte, asegurando una experiencia completa antes, durante y después de la compra.</p>	
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p>  <p>Incurrir en costos por equipos solares, instalación, mantenimiento, ingeniería, logística, personal y servicios financieros. Estos varían según el tipo y tamaño del proyecto.</p>		<p>FUENTES DE INGRESOS</p>  <p>El 100% de los ingresos recibidos en la empresa proviene de la venta e instalación de sistemas solares fotovoltaicos, asesoría técnica especializada y comercialización de componentes y soluciones de almacenamiento energético. Estos ingresos se perciben a través de pagos con tarjetas débito, crédito y transferencias electrónicas.</p>		

Informe Final de Diagnóstico Empresarial

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 de Julio del 2025

Firma del Consultor :

Catalina Cuellar – Fabian Aramburo
