

Informe Final de Diagnóstico Empresarial

INFORME FINAL DE DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

AUDIOLUCES

12 de abril 2025

Informe Final de Diagnóstico Empresarial

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:

Audio luces es una empresa colombiana con más de 20 años de experiencia en la importación y comercialización de equipos de audio e iluminación profesional. Su sede principal se encuentra en Cali, y forma parte de un grupo empresarial que incluye otras sedes en Bogotá, Medellín y Barranquilla. Audio luces se ha destacado por ofrecer productos de alta calidad y tecnología avanzada, convirtiéndose en un proveedor ideal para eventos, auditorios, discotecas, estudios de grabación, iglesias y DJs. Audio luces cuenta con su departamento de servicio técnico propio, respaldado oficialmente por las marcas que representa, lo que garantiza un soporte confiable y soluciones completas en audio e iluminación. Su misión es satisfacer las necesidades del mercado colombiano con equipos de alta calidad y tecnología de punta, mientras que su visión es ser la primera opción en Colombia en este ámbito.

MISION

Cumplir satisfactoriamente con los requerimientos del mercado colombiano entregando equipos de audio e iluminación, con altos estándares de calidad y tecnología de punta, además de distinguirnos por una impecable atención al cliente y servicio técnico profesional con los mejores precios del mercado.

VISION

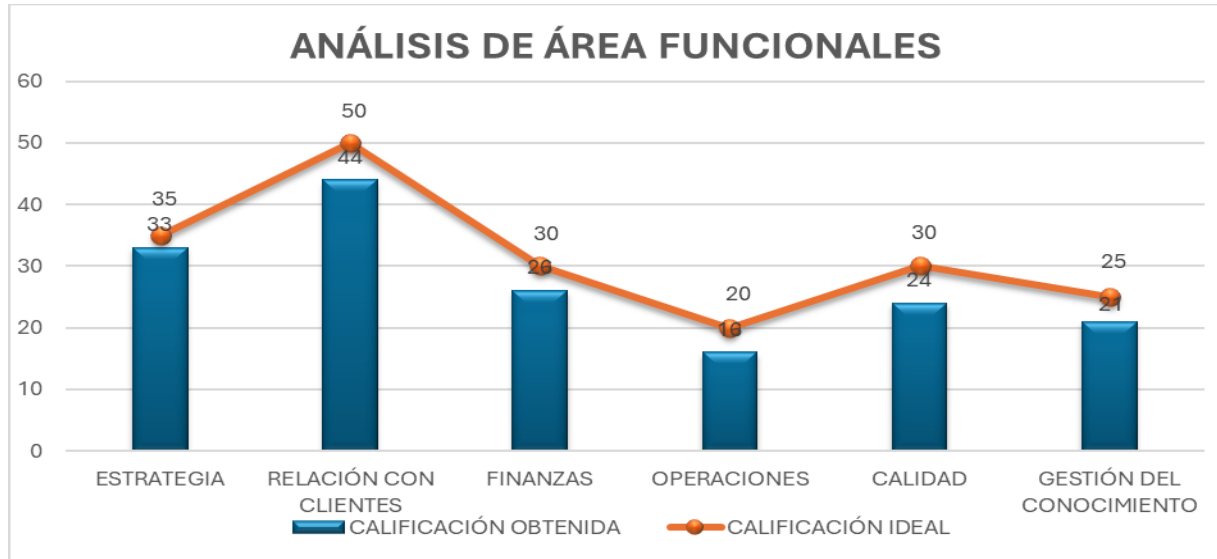
Ser la primera opción para los colombianos en materia de equipos de audio e iluminación y buscar un crecimiento continuo, impulsados por la ética y el compromiso en ser los mejores distribuidores en equipos de sonido y luces.

PERFIL DE LOS CLIENTES:

Audio luces atiende a una amplia gama de clientes que buscan soluciones de audio e iluminación profesional. Entre sus principales clientes se encuentran:

- Empresarios de eventos que necesitan equipos de alta calidad para espectáculos y presentaciones.
- Auditorios que requieren sistemas de sonido e iluminación para conferencias y eventos culturales.
- Ingenieros de sonido que buscan tecnología avanzada para proyectos de grabación y producción.
- Discotecas interesadas en crear ambientes únicos con iluminación y sonido de última generación.
- Estudios de grabación que necesitan equipos especializados para la producción musical.
- Empresas de alquiler de equipos que ofrecen servicios de sonido e iluminación para eventos.

Evaluación de Áreas Funcionales:



Qué encontramos:

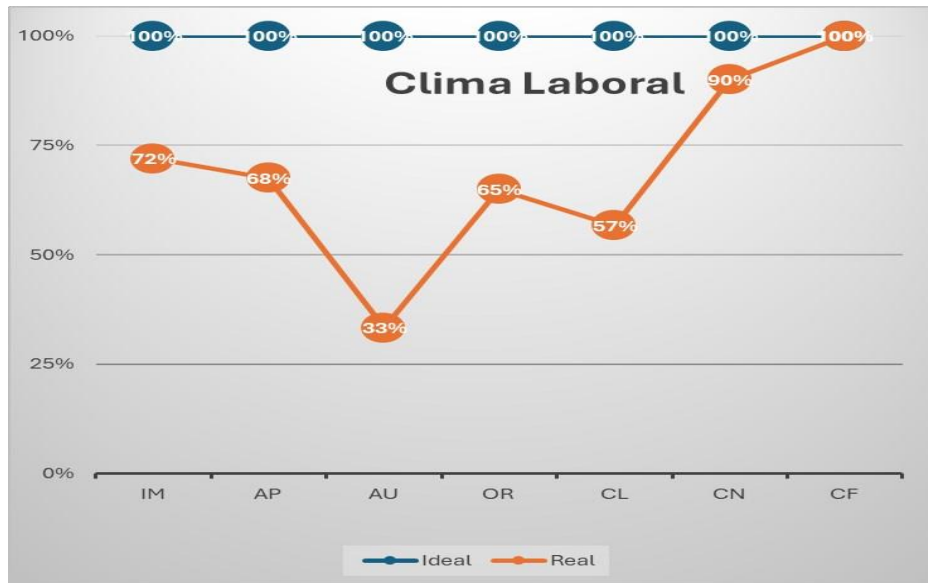
El diagnóstico realizado sobre las áreas funcionales de la organización revela que las variables de operaciones y gestión del conocimiento tienen un puntaje bajo de acuerdo a la métrica establecida. Esto sugiere que las áreas funcionales no están funcionando de manera eficiente y efectiva, y que la gestión del conocimiento no está siendo aprovechada para mejorar la toma de decisiones y la innovación.

- **Operaciones:** Las operaciones se refieren a la eficiencia y efectividad en la ejecución de las tareas y procesos en las áreas funcionales. Los resultados muestran que las operaciones tienen un puntaje bajo en la evaluación de áreas funcionales, lo que sugiere que las áreas funcionales no están funcionando de manera eficiente y efectiva.
- **Gestión del Conocimiento:** La gestión del conocimiento se refiere a la capacidad de la organización para capturar, compartir y utilizar el conocimiento y la experiencia de los empleados. Los resultados muestran que la gestión del conocimiento también tiene un puntaje bajo en la evaluación de áreas funcionales, lo que sugiere que la organización no está aprovechando el conocimiento y la experiencia de los empleados para mejorar la toma de decisiones y la innovación.

Para mejorar las operaciones y la gestión del conocimiento en las áreas funcionales, se recomienda el siguiente plan de acción:

- **Revisión de Procesos:** Revisar los procesos y procedimientos en las áreas funcionales para identificar oportunidades de mejora.
 - **Capacitación y Desarrollo:** Proporcionar capacitación y desarrollo de habilidades a los empleados para mejorar su eficiencia y efectividad en las operaciones.
 - **Implementación de una Plataforma de Gestión del Conocimiento:** Implementar una plataforma de gestión del conocimiento para capturar, compartir y utilizar el conocimiento y la experiencia de los empleados.
 - **Evaluación y Retroalimentación:** Establecer un proceso de evaluación y retroalimentación para asegurarse de que las recomendaciones se estén implementando de manera efectiva.
- :

c) Clima de Trabajo:



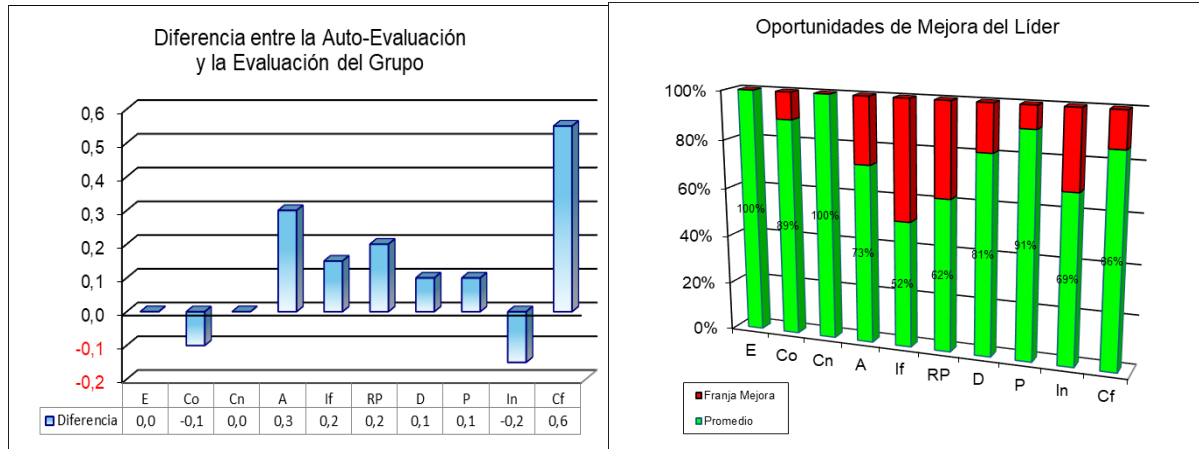
Qué encontramos:

De acuerdo con la información captada y como resultado se evidencia que las variables de **autonomía** y **claridad** impactan significativamente el clima laboral de la empresa, factores como falta de empoderamiento, comunicación ineficaz y estructura organizacional sugiere que los empleados no se sienten empoderados para tomar decisiones y no tienen una comprensión clara de sus roles y responsabilidades. Lo anterior estaría contribuyendo a estas debilidades, se recomienda fomentar el empoderamiento, mejorar la comunicación y estructura organizacional, para implementar estas recomendaciones se sugiere reuniones en equipo con la frecuencia necesaria, capacitaciones efectivas en comunicación para los empleados, fomentar el trabajo en equipo y la unión entre el líder y colaboradores y por último evaluar los progresos y la retroalimentación.

CONCLUSION

El diagnóstico realizado sobre el clima laboral en la organización revela que las variables de autonomía y claridad tienen un puntaje bajo. Las recomendaciones y el plan de acción propuestos tienen como objetivo mejorar estas áreas y crear un clima laboral más positivo y productivo.

d) Liderazgo:



Qué encontramos:

En el análisis realizado sobre las variables de **influencia** y **relaciones personales** revela que tienes un impacto significativo en la satisfacción y el compromiso del personal, sujetos a **Falta de Autonomía**: Los empleados pueden sentirse limitados en su capacidad para tomar decisiones y tener un impacto en su trabajo debido a la falta de autonomía.

, **Comunicación Ineficaz**: puede estar contribuyendo a la falta de relaciones personales y la sensación de desconexión entre los empleados y sus colegas y supervisores. y **cultura organizacional** puede no estar fomentando la colaboración y el trabajo en equipo, lo que puede estar contribuyendo a la falta de relaciones personales.

Para mejorar la influencia y las relaciones personales en el entorno laboral, se recomienda el siguiente plan de acción:

- **Reuniones de Equipo**: Establecer reuniones de equipo regulares para fomentar la colaboración y la comunicación.
- **Capacitación en Comunicación**: Proporcionar capacitación en comunicación efectiva para los empleados.
- **Desarrollo de Proyectos**: Desarrollar proyectos que fomenten la colaboración y el trabajo en equipo.
- **Evaluación y Retroalimentación**: Establecer un proceso de evaluación y retroalimentación para asegurarse de que las recomendaciones se estén implementando de manera efectiva.

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:










SANDRA BAUTISTA Rolando Rojas-Santiago Sanchez

Fecha: 04/10/2025

Firma del Consultor: **ROLANDO ROJAS- SANTIAGO SANCHEZ**

Informe Final de Diagnóstico Empresarial

Modelo de Negocio CANVAS (LIENZO)

Compañía: AUDIOLUCES		Diseñado por: ROLANDO ROJAS Y SANTIAGO SANCHEZ		Fecha: 04/12/25
SEGMENTO DE CLIENTES	ACTIVIDADES O PROCESOS CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON CLIENTES	ALIANZAS CLAVES
 <p>Audio luces atiende a una amplia gama de clientes que buscan soluciones de audio e iluminación profesional. Entre sus principales clientes se encuentran las empresas de entretenimiento y eventos ya que son claves para una empresa de equipos de sonido, estas empresas buscan equipos de sonido de alta calidad para sus eventos y espectáculos en vivo.</p>	 <p>Ventas por los diferentes canales de atención, servicio de postventa, logística y despacho local y nacional, soporte técnico, seminarios presentaciones para estar atentos a las tendencias.</p>	 <p>Nuestros valores agregados más importantes son; contar con nuestro propio departamento de servicio técnico que brinda soporte total, respaldado oficialmente por las marcas que representamos, ofreciendo repuestos originales y un servicio post-venta confiable. Además, tenemos el conocimiento y la capacidad operativa para ofrecer soluciones completas en audio e iluminación, según las necesidades de nuestros clientes, brindando asesoría con profesionalismo y responsabilidad.</p>	 <p>Buscamos satisfacer las necesidades de nuestros clientes, a través de los siguientes beneficios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Calidad humana y servicio profesional • Conocimiento para el cliente, seminarios y eventos a la vanguardia • Fidelización de clientes. • Rentabilidad de clientes, descuentos y promociones • Ventas sugestivas • Lealtad hacia el cliente, mejora continua y feedback 	 <p>Audioluces Cali ha establecido alianzas estratégicas con proveedores como SAE Audio. Desde 2014, han trabajado juntos para expandir la presencia de los sistemas Line Array de SAE Audio en Colombia. Esta colaboración incluye estrategias de marketing digital y precios competitivos para fortalecer su posicionamiento en el mercado local.</p>
	<p>RECURSOS CLAVE</p>  <p>Recursos clave, contamos con inventario de producto, instalaciones físicas, personal capacitado y bien remunerado (técnicos, ingenieros, productores), tecnología software herramientas de diseño, equipos de prueba, redes y relaciones con clientes y proveedores, financiamiento capital de trabajo, líneas de crédito, marca y reputación.</p>		<p>CANALES</p>  <p>Nuestra información la proporcionamos a través de los siguientes canales de atención: Sitio web, Redes sociales, teléfono, correo electrónico, chat en vivo, foros y comunidades en línea, eventos y ferias.</p>	
		<p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p>  <p>Costos Fijos: salarios, seguros, servicios públicos Costos Variables: Equipos de sonido, transporte, alquiler de equipos, servicios de terceros Costos de Ventas: Comisiones, publicidad y marketing, promociones y descuentos Costos de Operación: Mantenimiento y reparación, capacitación y desarrollo, gastos generales Costos de Financiamiento: Intereses y comisiones, gastos de financiamiento</p>	<p>FUENTES DE INGRESOS</p>  <p>Los ingresos en su totalidad se generan a través de Alquiler de equipos de sonido, instalación y configuración de sistemas, diseño de sistemas de sonido, mantenimiento y reparación, servicios de capacitación y asesoramiento, alquiler de iluminación, líneas de crédito, negociación con proveedores.</p>	