

INFORME FINAL DE DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

DISTRIBUIDORA ARCANGEL 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:

VISIÓN:

Ser la empresa líder en la distribución de condimentos y especias a nivel nacional e internacional, reconocida por la calidad de nuestros productos, el compromiso con la satisfacción del cliente. Nos esforzamos por ser un referente en innovación y sostenibilidad en la industria de los productos alimenticios.

MISIÓN:

Brindar a nuestros clientes una amplia gama de condimentos y especias de la más alta calidad, contribuyendo a la excelencia culinaria de hogares, restaurantes, y comercios en general. Nuestra misión es ofrecer productos frescos, naturales y de origen confiable, garantizando la satisfacción a través de un servicio eficiente y personalizado.

OBJETIVOS:

- **Garantizar la Calidad:** Asegurar que todos los productos distribuidos sean de la más alta calidad, con un riguroso control en cada etapa del proceso de producción y distribución.

- **Innovación de Productos:** Desarrollar nuevas mezclas de especias y condimentos, adaptándonos a las tendencias gastronómicas y necesidades de los consumidores.

- **Mejorar la Rentabilidad:** Incrementar la rentabilidad de la empresa a través de la optimización de procesos internos, mejora en la distribución, y el fortalecimiento de la marca.

EL MERCADO QUE ATIENDE:

La empresa Distribuidora Arcángel S.A.S. opera en el sector de la distribución de productos alimenticios, específicamente en el de especias, hierbas y

condimentos. Su mercado objetivo incluye tanto a consumidores finales como a empresas, restaurantes, y otros establecimientos de venta al por mayor.

1. **Segmento 1:** Restaurantes y empresas de alimentos procesados que requieren condimentos y especias en grandes cantidades para sus operaciones diarias.
2. **Segmento 2:** Hogares que buscan ingredientes de calidad para preparar sus comidas, así como consumidores que buscan opciones saludables y naturales en sus alimentos.

PERFIL DE LOS CLIENTES:

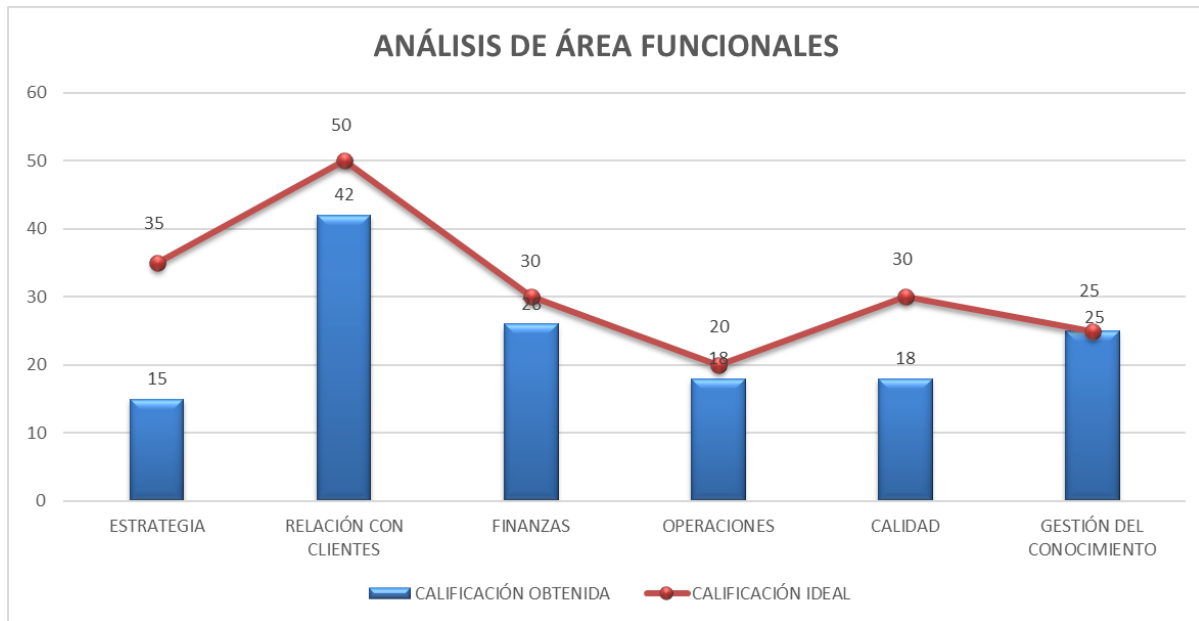
ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTOS:

- Establecimientos que buscan una variedad de especias y condimentos para ofrecer a sus clientes.
- Prefieren proveedores que ofrezcan productos bien empaquetados y con marcas reconocidas en el mercado.

CONSUMIDORES FINALES:

- Personas que disfrutan cocinar en casa, interesadas en ingredientes frescos y naturales.

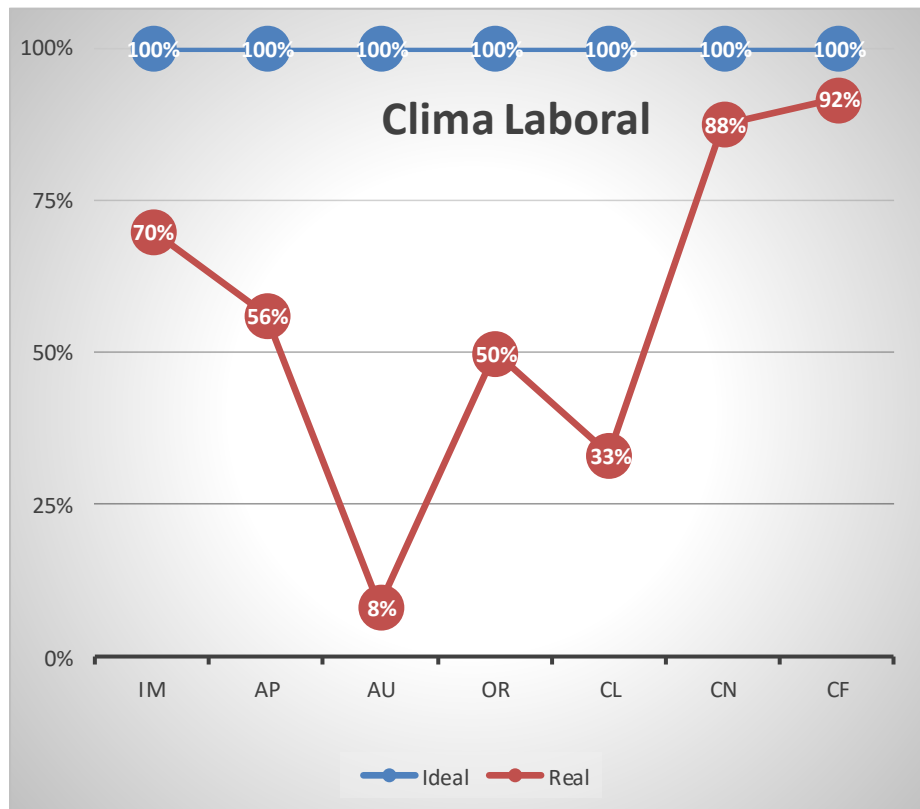
b) Evaluación de Áreas Funcionales:



Qué encontramos:

Estrategia: se necesita mejorar en la planificación, ejecución y evaluación de la estrategia en cuestión. La oportunidad para mejorar es reforzar las áreas que requieren atención y redirigiendo esfuerzos para alcanzar la calificación ideal.

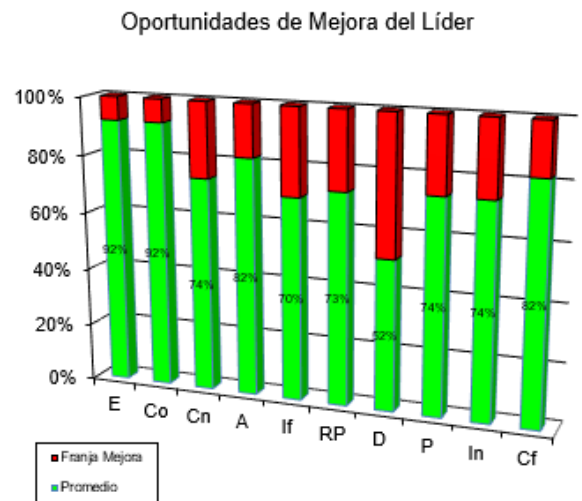
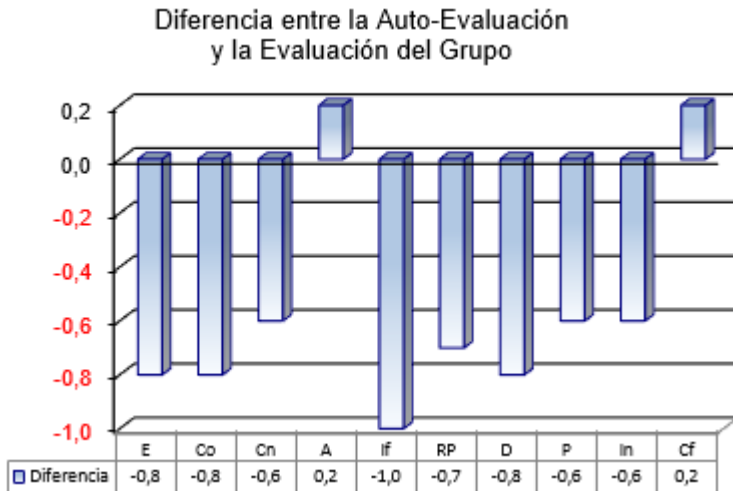
c) Clima de Trabajo:



Qué encontramos:

Autonomía: La organización evaluada no está alcanzando ni de cerca el nivel de autonomía que se espera. Se sugiere que se tomen acciones para **aumentar la independencia** y la capacidad de tomar decisiones de manera autónoma, mejorando la confianza y empoderamiento de las personas involucradas.

d) Liderazgo:



Qué encontramos:

Las principales falencias identificadas en la evaluación del líder son la DELEGACIÓN Y LA INFLUENCIA. En cuanto a la delegación, los bajos promedios reflejan una dificultad del líder para asignar tareas de manera efectiva, lo cual puede generar sobrecarga personal y limitar el desarrollo del equipo. Por otro lado, la baja calificación en influencia indica una capacidad limitada para motivar, guiar e inspirar al equipo, afectando la alineación con los objetivos organizacionales y la dinámica de trabajo.










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: 12/04/2025
Firma del Consultor :

Fecha: 12/04/2025
Firma del Consultor :

ANEXO MODEL BUSINESS CANVAS DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA ARCANGEL S.A.S.

Modelo de Negocio CANVAS (LIENZO)

Compañía: DISTRIBUIDORA ARCANGEL S.A.S		Diseñado por: NATHALY HERNANDEZ Y JOSEPH SAUCED		Fecha: ABRIL/2025	
<p>SEGMENTO DE CLIENTES </p> <p>Nuestro principal segmento de clientes son las personas de ambos sexos (hombre-mujer) con restaurantes y empresas de alimentos procesados que requieren condimentos y especias en grandes cantidades, también hogares y consumidores que buscan ingredientes de calidad, saludables y naturales para sus comidas.</p>	<p>ACTIVIDADES O PROCESOS CLAVE </p> <p>Venta, Atención y fidelización al cliente, Servicio Asesoría, Facturación, Selección y control de calidad de productos, Desarrollo de nuevas mezclas y productos, Distribución y logística eficiente, Marketing.</p>	<p>PROPUESTA DE VALOR </p> <p>Nuestros clientes son la esencia de nuestra empresa, generamos amplia gama de condimentos y especias de alta calidad, frescos y naturales, productos confiables, tenemos compromiso con la innovación y la sostenibilidad, ofrecemos un servicio eficiente y personalizado.</p>	<p>RELACIÓN CON CLIENTES </p> <p>Contamos con los siguientes beneficios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asesoría personalizada. • Promociones y lanzamientos de nuevos productos innovadores. • Fidelización de clientes. • Atención eficiente, seguimiento postventa. 	<p>ALIANZAS CLAVES </p> <p>La alianza estratégica con DISTRIBUIDORA ARCANGEL S.A.S, Productores agrícolas locales e internacionales. Aliados logísticos y comerciales. Asesores gastronómicos y nutricionales. Empresas de empaque sostenible. Distribuidores y mayoristas.</p>	
	<p>RECURSOS CLAVE </p> <p>Recursos: Físicos. Local comercial ubicado en sur de la ciudad de Cali, por su ubicación facilita el acceso logístico y la visibilidad comercial. Nuestras instalaciones están diseñadas para el almacenamiento adecuado de especias y condimentos, conservando su frescura y calidad. Económicos: La empresa mantiene una buena rentabilidad gracias a su enfoque en productos de alta calidad y una gestión eficiente. Esto permite a los socios reinvertir en innovación y sostenibilidad. Humano. buen equipo de trabajo, personas comprometidas con la excelencia en servicio y buena atención al cliente. . CAPACIDADES: Capacidad financiera: Bajo nivel de endeudamiento, costos controlados y solidez para competir con calidad más que con precio, capacidad competitiva: Excelente atención al cliente, asesoría personalizada, productos innovadores y respaldo posventa, capacidad tecnológica: Uso de herramientas digitales y TICs para gestión de pedidos, seguimiento, control de calidad y comunicación eficiente. Capacidad de gestión: Imagen corporativa consolidada, capacidad de adaptación al mercado, enfoque en sostenibilidad e innovación constante.</p>		<p>CANALES </p> <p>Ventas: Distribución directa a restaurantes y empresas del sector alimenticio, puntos de venta propios o aliados, redes sociales, atención telefónica y correo electrónico.</p>		
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS </p> <p>Inventario (Compra y transporte de materias primas, procesamiento y empaque, costos de almacenamiento y distribución), local alquilado.</p>			<p>FUENTES DE INGRESOS </p> <p>El 100% de los ingresos recibidos en la empresa es por la venta al por mayor y menor y asesoría especializada. Estos ingresos se perciben a través de transferencias, en efectivo y a crédito.</p>		

Informe Final de Diagnóstico Empresarial