

Informe Final de Diagnóstico Empresarial

INFORME FINAL DE DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

MARLENYS

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:

Marleny's es una microempresa caleña fundada hace más de cuatro años por una madre y su hija, con el objetivo de generar ingresos a través de la confección de pijamas. Inició como un emprendimiento familiar y, gracias a su compromiso con la calidad, logró expandirse y contratar personal adicional. Sin embargo, problemas como la inasistencia laboral, baja productividad y falta de operarios calificados afectaron su crecimiento. Actualmente, la empresa se enfoca en el ensamble de prendas a partir de cortes entregados por sus clientes, manteniéndose operativa gracias al esfuerzo directo de sus fundadoras. Esta trayectoria refleja tanto su potencial como los retos que enfrentará en su proceso de mejoramiento empresarial.

Aparte, la empresa opera con solo cinco personas, incluidas las fundadoras, en un contexto de alta competitividad en el sector de confección de pijamas en Cali.

Misión:

Brindar comodidad y bienestar a nuestros clientes a través de la confección de pijamas de alta calidad, elaboradas con dedicación, responsabilidad y pasión por el detalle. Nos enfocamos en satisfacer las necesidades del mercado mediante procesos eficientes, diseños innovadores y un compromiso constante con la mejora continua.

Visión:

Ser reconocidos a nivel nacional como una marca líder en pijamas que combina calidad, confort y estilo, destacándonos por nuestra responsabilidad, innovación y capacidad para adaptarnos a las necesidades del cliente, mientras generamos oportunidades de empleo digno y crecimiento para nuestra comunidad.

Objetivos:

1. Mejorar la eficiencia del proceso de confección, mediante la implementación de buenas prácticas en el ensamble de prendas y el cumplimiento de los tiempos de entrega establecidos con los clientes.
2. Disminuir la inasistencia laboral, aplicando incentivos que motiven la permanencia y el compromiso del personal.
3. Fortalecer las competencias técnicas del equipo, a través de procesos de capacitación en el uso adecuado de maquinaria de confección y control de calidad.
4. Optimizar la organización interna, mejorando la delegación de funciones, la comunicación y el seguimiento de tareas diarias.
5. Establecer alianzas estratégicas con proveedores, talleres aliados y clientes recurrentes para garantizar continuidad operativa y estabilidad comercial.

6. Implementar mecanismos básicos de evaluación del desempeño, como indicadores de productividad y calidad, que permitan medir avances y tomar decisiones acertadas.

7. Desarrollar un plan de mejora continua, basado en los resultados del diagnóstico empresarial, que permita adaptarse a los cambios del entorno y responder a las exigencias del mercado.

Mercado que atiende la microempresa "Marlenys":

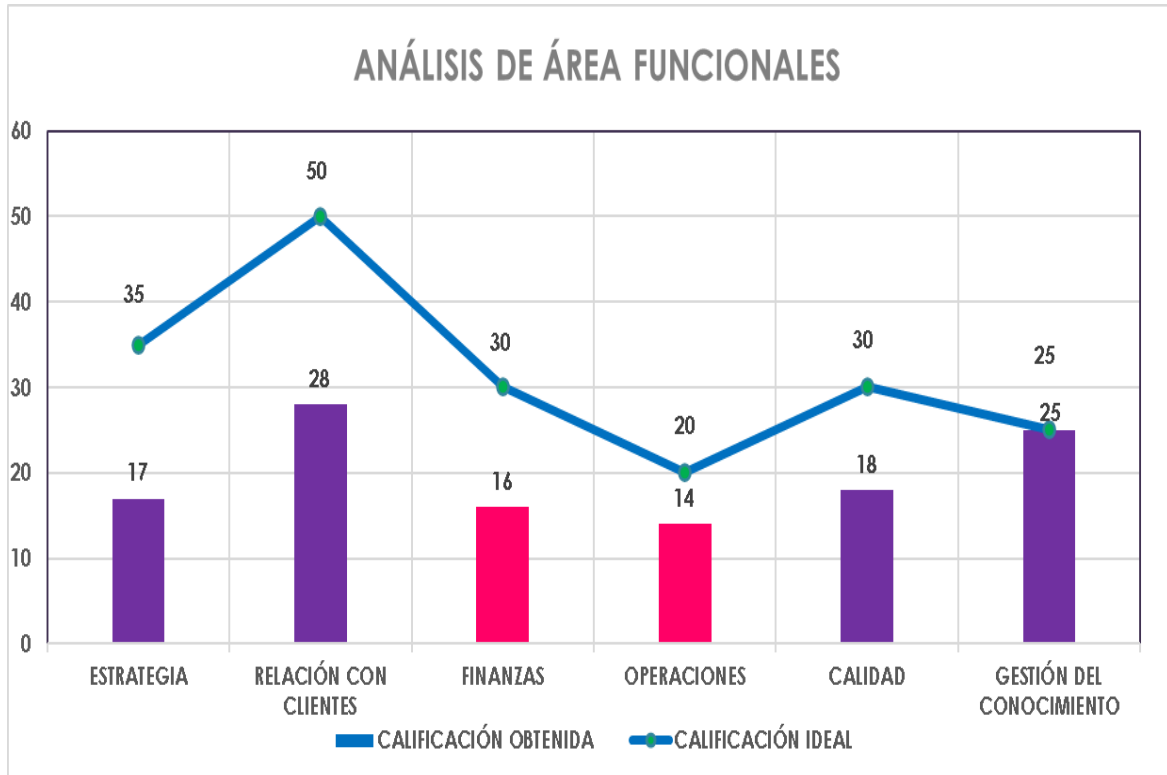
La empresa "Marlenys" atiende el mercado local de ropa para el hogar, específicamente la confección en la ciudad de Cali, en el barrio República de Israel. Opera dentro del sector textil en crecimiento, influenciado por la demanda de ropa cómoda, el interés por el bienestar personal.

Perfil de los clientes:

Los clientes de la microempresa "Marlenys" son personas jurídicas, principalmente empresas del sector textil, que envían los cortes de tela para que ellas realicen el servicio de confección de pijamas.

Por lo tanto, valoran especialmente la puntualidad en las entregas, la calidad en la costura y la eficiencia en la producción.

B) EVALUACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES:

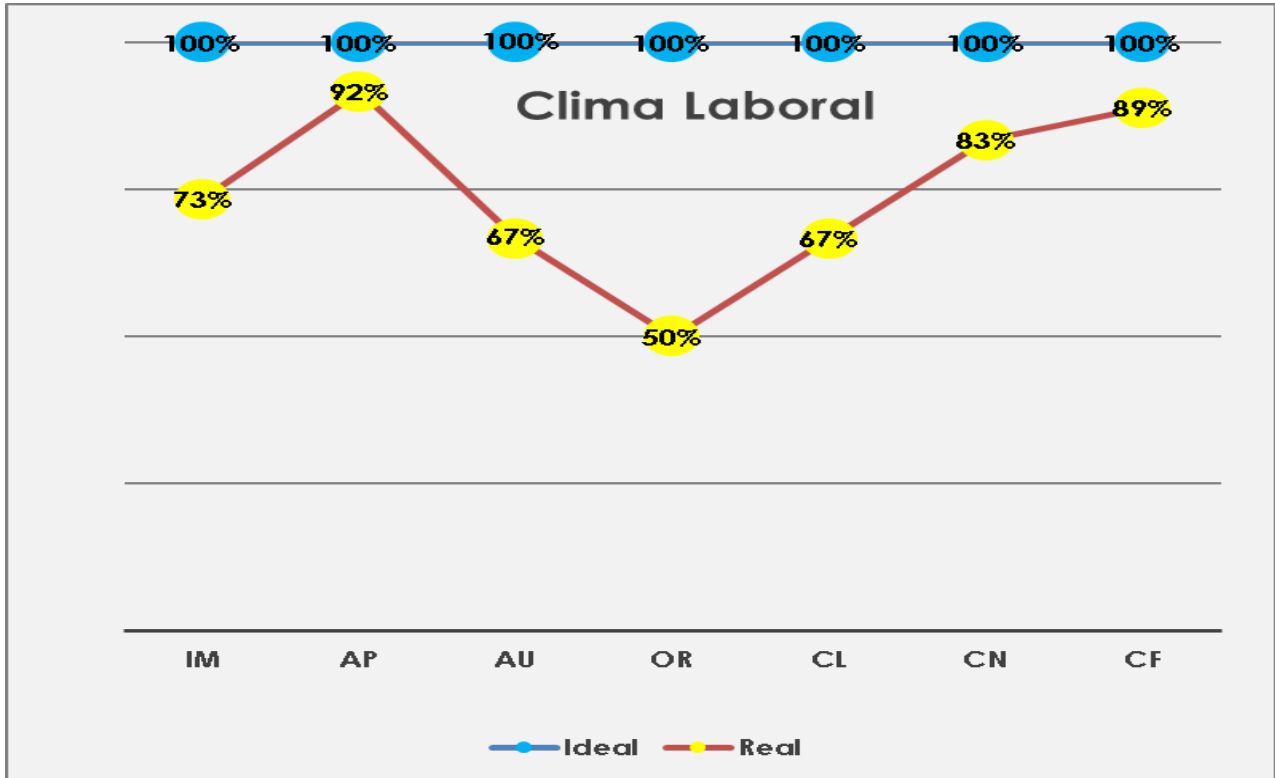


QUÉ ENCONTRAMOS:

Finanzas: Se determina una calificación de 16, ya que no se cuenta con un registro detallado de ingresos, egresos ni con la definición de los costos unitarios de los productos, lo que dificulta la toma de decisiones estratégicas, afecta la rentabilidad y compromete la sostenibilidad del negocio.

Operaciones: Se registró una calificación de 14, debido a la falta de control sobre los inventarios de productos en proceso y terminados, lo que genera desorganización, retrasos en la producción y pérdidas económicas, afectando directamente la eficiencia y el cumplimiento de los pedidos.

C) CLIMA DE TRABAJO:

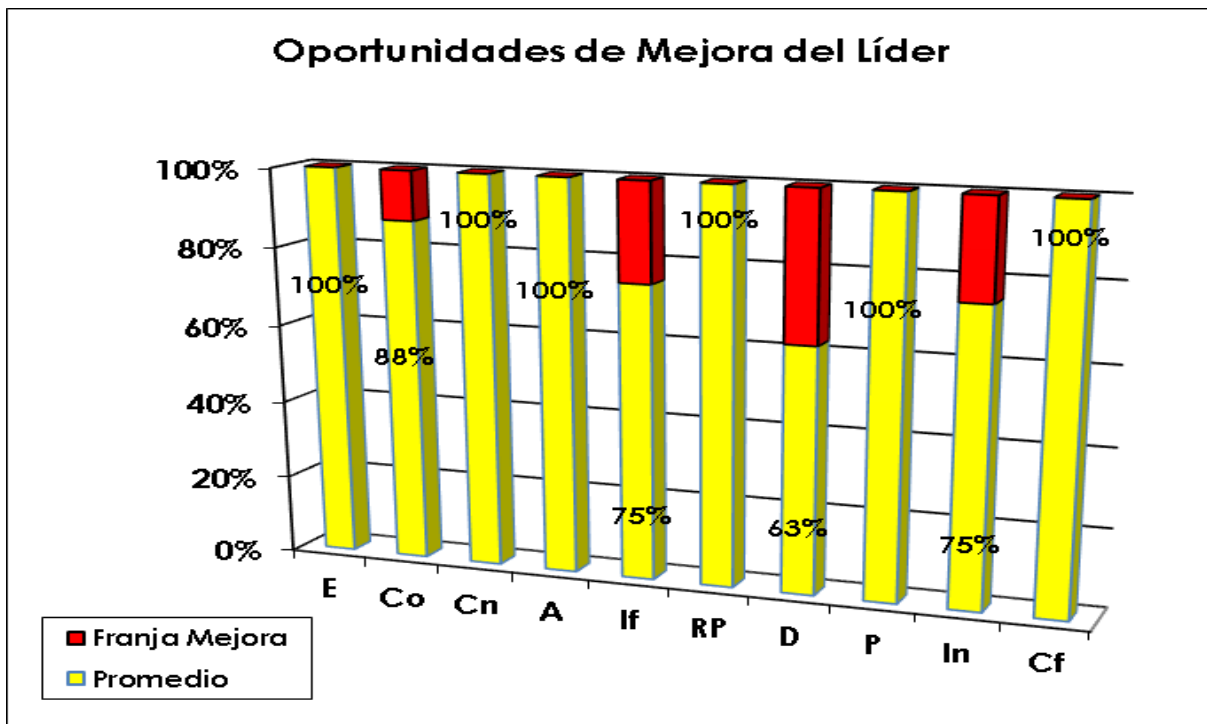
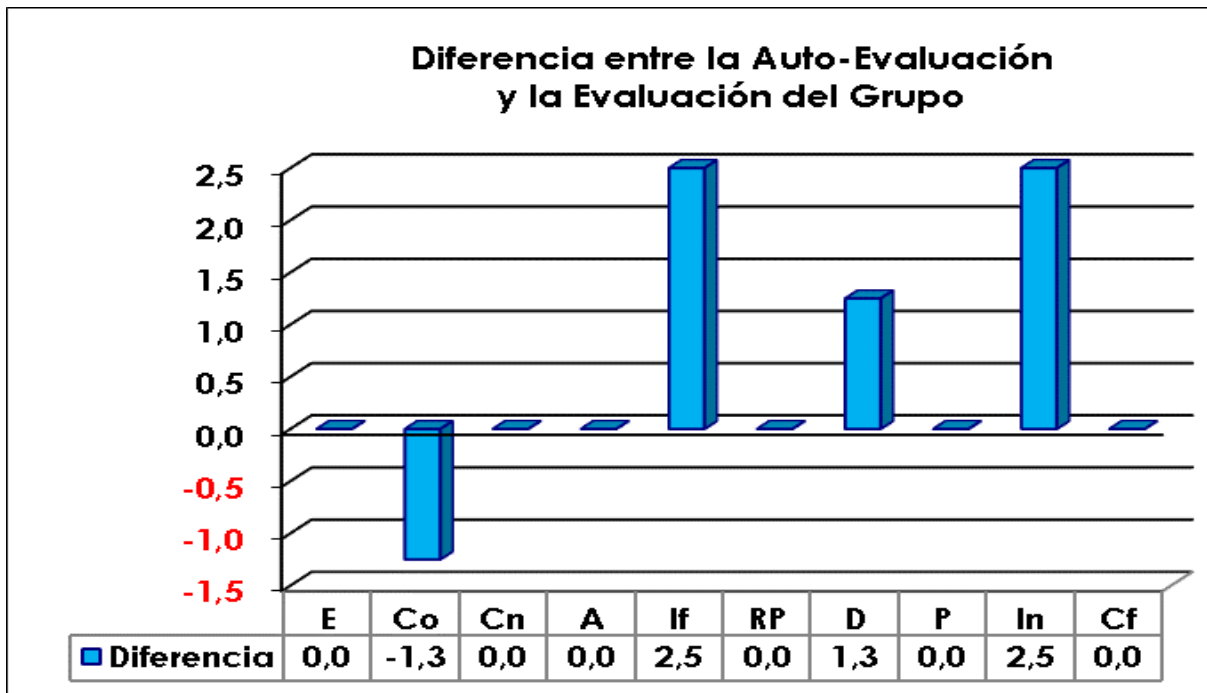


QUÉ ENCONTRAMOS:

Categorías: Autonomía, Organización y Claridad

La organización es la variable más crítica (50%) debido a la falta de planificación y claridad en la distribución de tareas, lo que genera desorden y afecta directamente la eficiencia operativa. Mejorarla permitirá una ejecución más fluida y mayor cumplimiento de objetivos. La autonomía (67%) también debe priorizarse, ya que la escasa libertad para tomar decisiones limita la proactividad y el sentido de responsabilidad del equipo. Finalmente, la claridad (67%) requiere atención para asegurar que todos comprendan sus funciones y metas, fortaleciendo la alineación con los objetivos y mejorando el desempeño general.

D) LIDERAZGO:



QUÉ ENCONTRAMOS:

Variables: Influencia, Delegación y Integridad.

La delegación es la variable más crítica (38%) debido a la falta de confianza en el equipo y la centralización de decisiones, lo que afecta la eficiencia y el compromiso laboral; mejorarla permitirá mayor autonomía y productividad. La influencia (25%) también debe priorizarse, ya que la comunicación deficiente limita la motivación y alineación del equipo con los objetivos, por lo que fortalecerla mejorará la cohesión y el liderazgo inspirador. Finalmente, la integridad (25%) se abordará a mediano plazo, ya que su baja percepción impacta la confianza y la cultura organizacional, y reforzarla contribuirá a una mayor credibilidad y ética laboral.

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:

MARLENY ALVEAR SIMALES: marleny Alvear










Fecha: 12/ABRIL/2025

Firma del Consultor :

HILARY ESCOBAR RESTREPO: Hilary E.

LUNA VALERIA BARONA MEJIA: Luna M.

Modelo de Negocio CANVAS (LIENZO)

Compañía: MARLENYS		Diseñado por: HILARY ESCOBAR Y LUNA BARONA		Fecha: 27/MARZO/2025
SEGMENTO DE CLIENTES 	ACTIVIDADES O PROCESOS CLAVE 	PROPUESTA DE VALOR 	RELACIÓN CON CLIENTES 	ALIANZAS CLAVES 
<p>Nuestro principal segmento de clientes en la empresa Marlenys está conformado por personas de diferentes edades que buscan comodidad y estilo en ropa para el descanso. Se incluyen familias, jóvenes y adultos que valoran productos de calidad en el sector de la confección de pijamas.</p>	<p>Las actividades clave son el ensamble y confección de prendas a partir de cortes de tela entregados por los clientes. No se realiza diseño ni comercialización directa. El control de calidad, la planificación y el cumplimiento de tiempos son fundamentales. Aunque no cuentan con canales propios, la entrega directa y la relación cercana con el cliente aseguran la satisfacción. Los ingresos dependen del volumen producido y la eficiencia en la entrega, haciendo del proceso de confección y la atención personalizada pilares estratégicos del negocio.</p>	<p>Nuestra propuesta de valor se basa en la excelencia en la manufactura, atendiendo las necesidades del cliente y adaptando nuestros productos a sus requerimientos específicos, con precios justos y un servicio excepcional.</p>	<p>Buscamos satisfacer las necesidades de nuestros clientes, a través de los siguientes beneficios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Captación o adquisición de clientes. • Fidelización de clientes. • Rentabilidad de clientes • Asistencia Personalizada • Asistencia Personal Dedicada 	<p>Los aliados estratégicos de la empresa Marleny's son principalmente los clientes que entregan los cortes de tela y los diseños, ya que confían en la empresa para la confección final de las prendas. También se incluyen proveedores de insumos básicos como hilos, etiquetas y empaques, así como aliados logísticos para la entrega de pedidos. A través de estas alianzas se adquieren recursos clave como materias primas complementarias y servicios de transporte. Las actividades que pueden externalizarse incluyen el acabado final de prendas, planchado, control de calidad o gestión contable. Incluso algunos talleres de confección similares pueden funcionar como aliados en momentos de alta demanda. Las principales motivaciones para estas alianzas son la optimización de procesos, reducción de riesgos y acceso a recursos y capacidades que mejoran la eficiencia operativa.</p>
	RECURSOS CLAVE 		CANALES 	
	<p>RECURSOS: Físicos: Taller de confección con maquinaria especializada en costura, ubicada en un espacio adecuado para la producción. Económicas: Inversión inicial de las fundadoras, reinversión de utilidades en maquinaria y materia prima. Humanos: Talento calificado en confección, conocimiento en técnicas de costura y diseño, experiencia en la industria textil. Tecnológicos: Uso de máquinas industriales de coser.</p> <p>CAPACIDADES: Capacidad Competitiva: Diferenciación en calidad de confección y cumplimiento de plazos de entrega. Capacidad de Gestión: Organización del proceso de producción eficiente. Capacidad Tecnológica: Uso de maquinaria adecuada.</p>		<p>Actualmente, nuestra empresa no cuenta con canales de comunicación, distribución o ventas claramente definidos. Esto representa una oportunidad de mejora para establecer estrategias efectivas que permitan alcanzar y fidelizar a nuestros clientes.</p>	
	ESTRUCTURA DE COSTOS 		FUENTES DE INGRESOS 	
<p>En el modelo de negocio de Marleny's, los costos más importantes se concentran en la mano de obra, dado que el servicio principal es la confección de prendas a partir de cortes de tela ya proporcionados por los clientes. Los recursos clave más costosos son la maquinaria de costura, mantenimiento técnico y los insumos como hilos, agujas y etiquetas. Las actividades más costosas son la confección manual y el control de calidad. La infraestructura no implica altos costos, ya que el negocio funciona a pequeña escala y en instalaciones propias, lo cual reduce gastos fijos como arriendos. Sin embargo, la automatización de procesos sería costosa por la inversión inicial en tecnología, aunque podría optimizar costos a largo plazo. Crear valor mediante cumplimiento, puntualidad y calidad sí genera costos indirectos como capacitación y supervisión. Los costos incluyen salarios (fijos), insumos (variables), servicios públicos, y distribución en algunos casos, aunque las economías de escala son limitadas por el tamaño de la empresa.</p>		<p>El 100% de los ingresos recibidos en la empresa es por el cobro del Servicio de Confección.</p>		