

INFORME FINAL DE DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

Jaralez 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:

Jaralez S.A.S. fue fundada el 8 de marzo de 2006 en Cali, Valle del Cauca, con el propósito de prestar servicios especializados en el sector textil, especialmente en procesos de fusionado y confección. Desde entonces, se ha consolidado como una microempresa comprometida con la calidad, el cumplimiento y la atención personalizada, ganándose la confianza de talleres, maquilas y empresas del sector. Su reputación en el mercado destaca por la eficiencia en el servicio y la buena relación con sus clientes.

Se propone la siguiente Misión

Prestar servicios especializados de fusionado y confección en el sector textil, brindando atención personalizada, cumplimiento y altos estándares de calidad, para contribuir al éxito de talleres, maquilas y marcas de moda en la ciudad de Cali.

Se propone la siguiente Visión

Ser reconocidos como el aliado estratégico líder en servicios textiles especializados en el suroccidente colombiano, destacándonos por la eficiencia, la innovación en procesos y la excelencia en el trato con nuestros clientes.

Se proponen los siguientes Objetivos

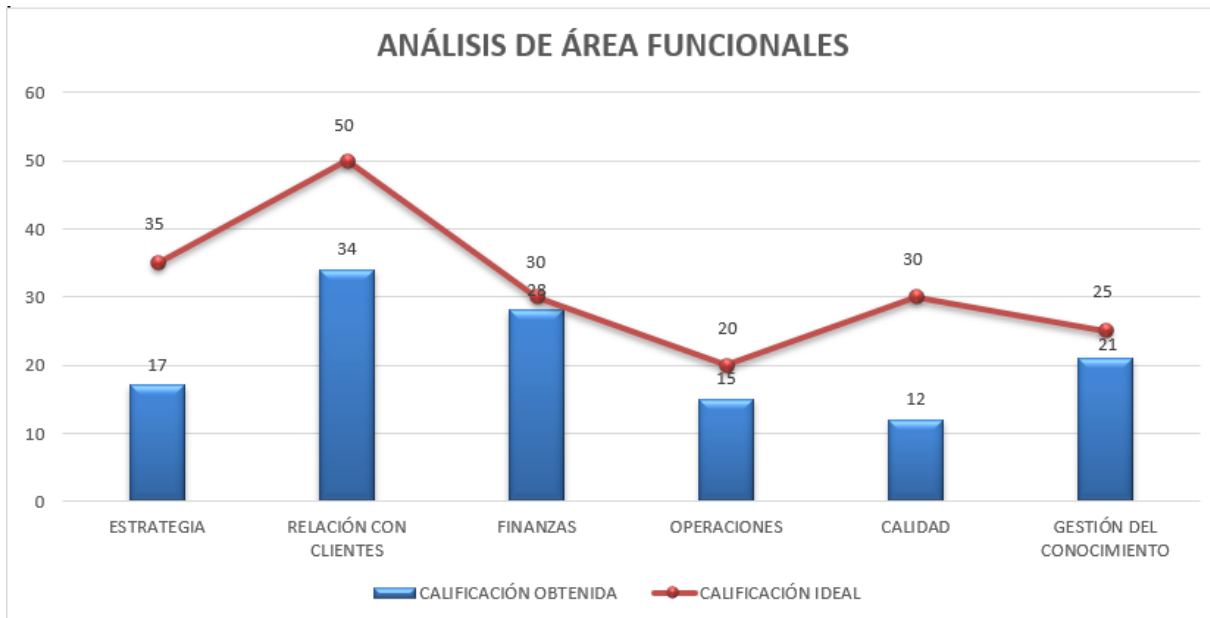
Garantizar calidad: Mantener controles estrictos en los procesos de fusionado y confección para asegurar resultados óptimos en cada prenda.

Fortalecer relaciones: Consolidar alianzas duraderas con talleres, maquilas y marcas de moda mediante atención personalizada y cumplimiento.

Expandir presencia: Explorar nuevas oportunidades dentro de Valle del Cauca para aumentar el alcance de nuestros servicios.

Nuestro principal segmento de clientes son empresas de confección de ropa, marcas de moda, maquiladores o talleres de costura, fabricantes de uniformes y talleres de costura que se encuentran ubicados en la ciudad de Cali (Valle del Cauca). Empresarios que se encuentran en la edad de 30 a 50 años de ambos sexos donde subcontratan un servicio para mejorar la calidad de sus productos.

b) Evaluación de Áreas Funcionales:



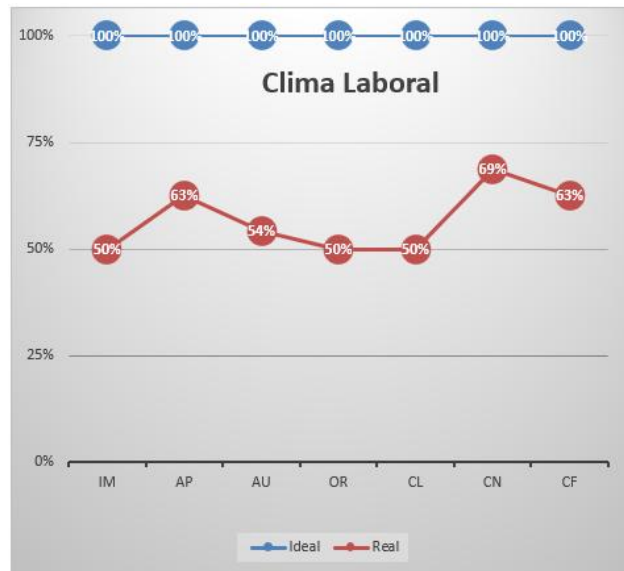
Qué encontramos:

Estrategia: Se encontró que la empresa no tiene identificada su misión como a su vez, no tiene identificado sus objetivos, tampoco sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.

Operaciones: No tiene un control de inventario, para poder llevar a cabo un registro de producción.

Calidad: La empresa no tiene escritas las especificaciones sobre los productos, no ha realizado encuesta de satisfacción para los clientes, nunca ha evaluado las expectativas de los clientes sobre el nivel de cumplimiento que se está dando en la empresa, suelen tener algunos tipos de reclamos por tema de calidad.

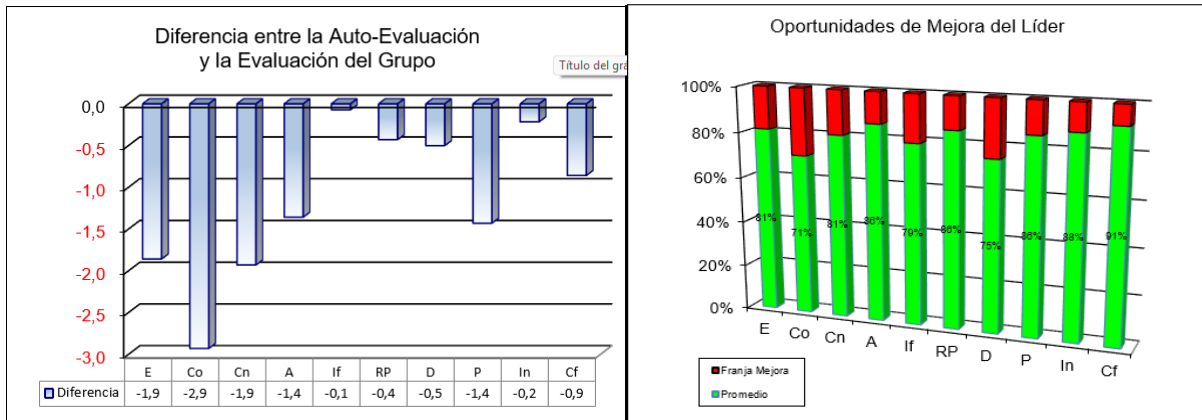
c) Clima de Trabajo:



Qué encontramos:

La empresa está siendo afectada porque algunas personas dejan el trabajo para el otro día, debido a que llegan tarde, además se percibe falta de claridad al no explicar bien las funciones a realizar, lo cual implica generar errores y molestia al personal. Podemos percibir que hay más personas enfocadas en cumplir horarios que objetivos, falta de entusiasmo para el grupo de trabajo para que sea más interesante o significativo.

d) Liderazgo:



Qué encontramos:

No desarrolla acciones de comunicación efectivas con otras organizaciones, tampoco genera comunicación efectiva con las personas que le colaboran directamente, no piensa en lo que será su negocio dentro de un año, no dedica tiempo a la planeación y dirección de su negocio.

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 de 2025










Firma de los Consultores:

Johanna Cuaran: *Johanna Cuaran*

Andrés Duque: *Carlos Andrés Duque*

e) Anexo:

Modelo de Negocio CANVAS (LIENZO)

Compañía:		Diseñado por:		Fecha:
<p>SEGMENTO DE CLIENTES </p> <p>Nuestro principal segmento de clientes son empresas de confeccion de ropa, marcas de moda, maquiladores o talleres de costura, fabricantes de uniformes y talleres de costura que se encuentran ubicados en la ciudad de Cali (Valle del Cauca). Empresarios que se encuentran en la edad de 30 a 50 años de ambos sexos donde subcontratan un servicio para mejorar la calidad de sus productos.</p>	<p>ACTIVIDADES O PROCESOS CLAVE </p> <p>Prestación de servicio de fusionado, control de calidad, Gestión de pedidos y entregas, atención al cliente, asesoría técnica.</p>	<p>PROPUESTA DE VALOR </p> <p>ofrecemos un servicio especializado de fusionado textil que garantiza a nuestros clientes precisión, durabilidad, uniformidad a las prendas. Brindamos bienestar, confianza a nuestros clientes a través de un equipo altamente capacitado y con respaldo de posventa.</p>	<p>RELACIÓN CON CLIENTES </p> <p>En Jaralez queremos construir relaciones duraderas con nuestros clientes, ofreciendo un trato directo desde el primer contacto, brindando asesoría técnica personalizada, seguimiento a cada pedido y dando respuestas a inquietudes o ajustes que se presenten en el momento. Poner a disposición confianza, atención personalizada y la calidad constante de nuestro servicio. El enfoque principal es generar fidelización. A través de nuestros canales como whatsapp o llamadas directas, flexibilidad en tiempos de entrega y de producción.</p>	<p>ALIANZAS CLAVES </p> <p>Nuestros aliados estratégicos son los talleres y maquilas, siendo nuestro principal proveedor STUDIO F. Las actividades que se realizan son la ampliación de capacidad operativa, Para un buen outsourcing se puede utilizar transportes donde se realice los domicilios o envíos hacia otras ciudades y una logística adecuada. Contando con un personal altamente calificado. así mismo nos permite cumplir nuestra propuesta de valor brindando confianza y calidad donde nuestro cliente pueda satisfacer con el servicio.</p>
	<p>RECURSOS CLAVE </p> <p>Recursos: Físicos. Local comercial ubicado en el Norte de la ciudad de Cali, se cuenta con una maquinaria especializada de fusionado para poder procesar cada pieza con precisión. Económicos: buena rentabilidad, por lo cual se ha logrado mantener la fidelidad de los clientes. Humano. buen equipo de trabajo, alta capacidad de atención, personal con experiencia, estabilidad laboral y compromiso. CAPACIDADES: Capacidad Financiera. Cubrir sus costos operativos sin depender de créditos externos, habilidad para competir más que con precios, es con calidad. Capacidad Competitiva: Excelente servicio al cliente y diferenciación por calidad, respaldo posventa. Capacidad de talento humano. Conocimiento del sector textil y sus necesidades, estabilidad laboral y motivación, remuneración, índice de desempeño, Capacidad Tecnológica. Se apoya en herramientas TIC. Lo cual nos facilita la comunicación con los clientes, adaptamos a nuevos materiales o necesidades del cliente, mejora continuamente los tiempos de respuesta y de calidad, responsabilidad social. Esto nos permite mejorar la eficiencia operativa, la atención de nuestros clientes al ofrecer nuestro servicio.</p>		<p>CANALES </p> <p>atención directa en la planta, vistas recurrentes a clientes, participación ocasional en ferias textiles, teléfono corporativo (llamadas, whatsapp), voz a voz.</p>	
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS </p> <p>Costos fijos: Salario de personal, servicios públicos, mantenimiento de maquinaria, seguridad social y parafiscales. Costos variables: Mano de obra temporal, gastos de transporte y entrega.</p>		<p>FUENTES DE INGRESOS </p> <p>El 70 % corresponde a contratos recurrentes, 25 % el servicio principal que es el fusionado, 5% pedidos urgentes.</p>		