

INFORME FINAL DE DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

Fabrifolder SAS

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

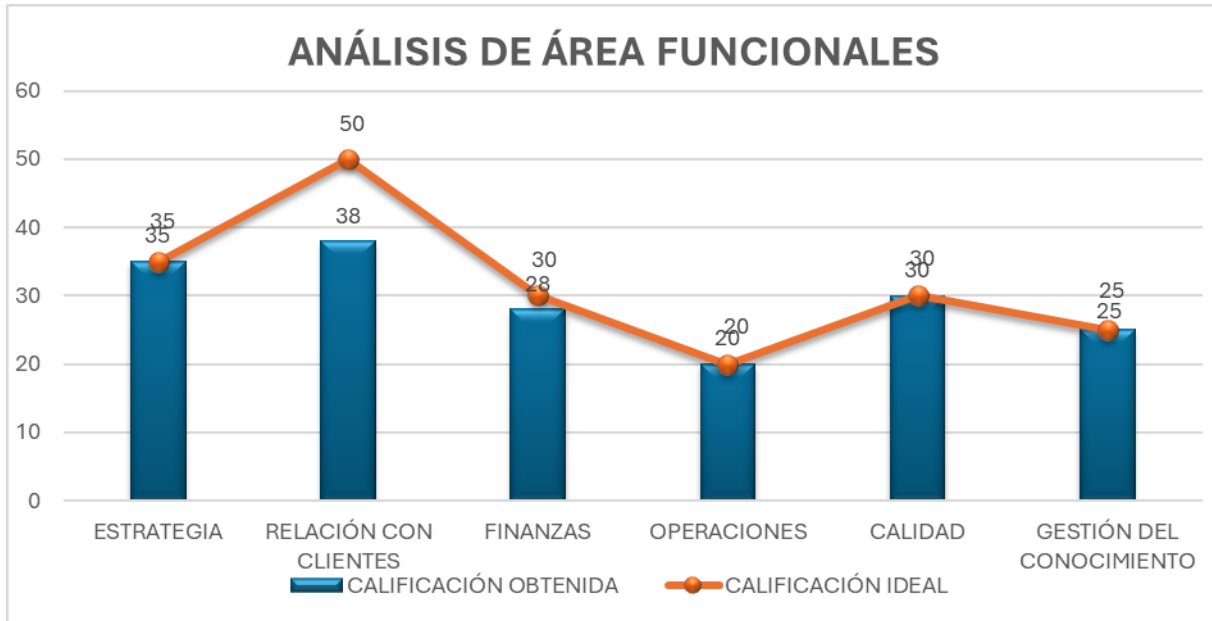
Business Model Canvas 2025

a) Reseña Histórica de la Empresa y descripción del perfil de sus clientes actuales:

Fabrifolder S.A.S. es una empresa del sector gráfico fundada en 1992 en Cali, Colombia. Con más de 30 años de experiencia y un equipo de más de 500 colaboradores, se ha consolidado como referente nacional en la fabricación de empaques plegadizos y corrugados, así como productos escolares y de oficina. Su operación cuenta con cuatro plantas estratégicamente ubicadas: dos en Cali, una en Villagorgona y una en Atlanta (EE.UU.), lo que le permite optimizar la producción, asegurar la calidad y competir eficientemente en el mercado.

La empresa tiene como misión diseñar, fabricar y comercializar productos de empaque, escolares y de oficina, con altos estándares de calidad, servicio y precio, mediante procesos productivos verticalmente integrados. Fabrifolder contribuye al desarrollo social, medioambiental y económico de la región. Su visión para el año 2025 es ser reconocida nacionalmente por su servicio, calidad, sostenibilidad y cumplimiento en la oferta de artículos escolares, de oficina, plegadizos y publicitarios.

b) Evaluación de Áreas Funcionales:



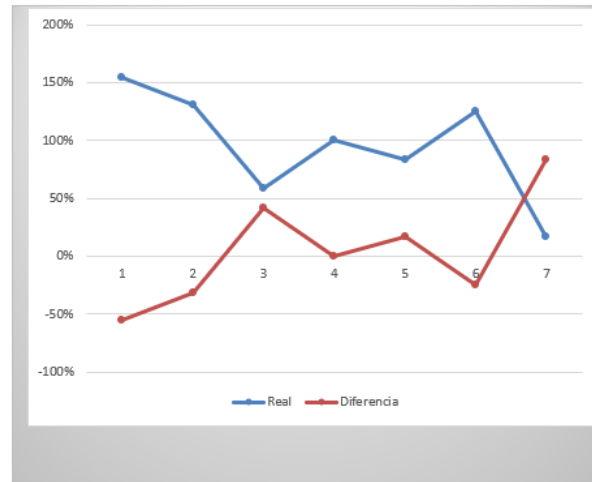
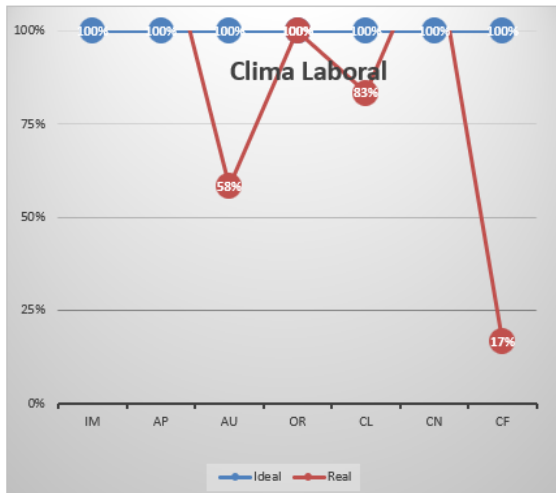
Qué encontramos:

Relación con clientes: Es el área con mayor diferencia frente al ideal, lo que indica deficiencias en la atención, comunicación y seguimiento con los clientes. Esta situación puede estar afectando la satisfacción, la fidelización y la imagen de la empresa. Es necesario mejorar los canales de contacto, capacitar al personal en servicio y establecer protocolos claros de atención.

Finanzas: Aunque la diferencia es leve, señala que hay oportunidades de mejora en el control y análisis financiero. Se requiere reforzar el seguimiento presupuestal, optimizar el manejo de recursos y generar informes más precisos para la toma de decisiones.

Operaciones: Calificación ideal, pero puntaje más bajo
A pesar de cumplir con el puntaje esperado, es el área con menor puntuación absoluta. Esto sugiere que sus procesos son aún básicos. Se recomienda fortalecer la eficiencia operativa mediante automatización, mejores prácticas y uso de indicadores que garanticen control y mejora continua.

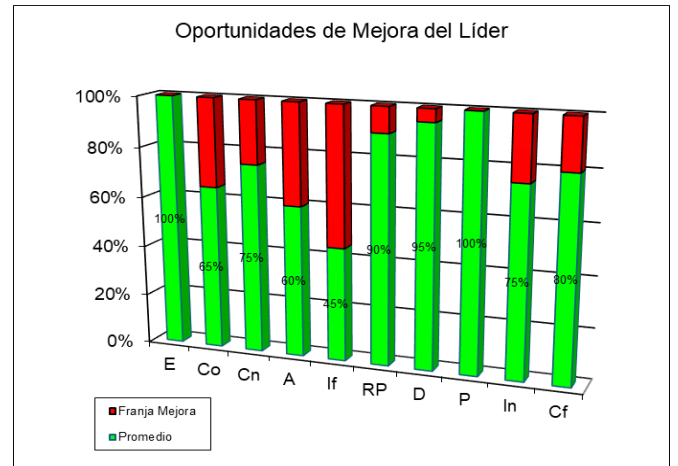
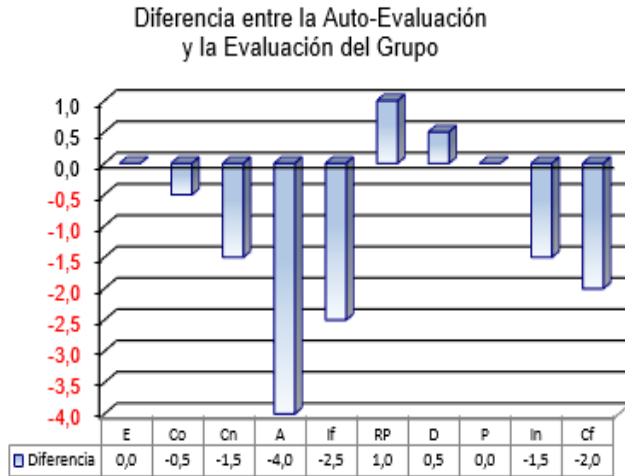
c) Clima de Trabajo:



Qué encontramos:

La comodidad es la dimensión más crítica del clima laboral. El puntaje del 17% frente al ideal del 100% refleja un entorno físico y emocional inadecuado para los colaboradores. Esto puede incluir problemas de espacio, iluminación, mobiliario, ruido o falta de zonas de descanso.

d) Liderazgo:



Qué encontramos:

Encontramos que el líder tiene falencias en el aprendizaje y la integridad, esto según la calificación que le dan los colaboradores, en el aprendizaje el líder requiere evolución constante, apertura a nuevas ideas y disposición para escuchar y adaptarse, en cuanto a la integridad, es la base de la confianza y el respeto en el entorno laboral. Una percepción negativa en esta variable puede indicar que el líder no es coherente entre lo que dice y lo que hace, actúa con favoritismo o falta de ética.










Fecha: 12/Abril/2025

Firma del Consultor :

Ingrid Vanesa Cajamarca

Juan David Mena

Modelo de Negocio CANVAS (LIENZO)

Compañía: AR REPUESTOS SAS		Diseñado por: DIANA LORENA Y JESSICA PILLIMUE		Fecha: ENERO/2024
<p>SEGMENTO DE CLIENTES </p> <p>nuestro principal segmento de clientes son las empresas que requieran cajas de empaque para sus productos, tanto cajas corrugadas como cajas plegadizas, entre grandes empresas, pequeñas empresas, supermercados, tiendas y personas del comun que requieran nuestros articulos.</p>	<p>ACTIVIDADES O PROCESOS CLAVE </p> <p>Venta, Atenciónal cliente, Servicio Asesoría, Posventa. Facturación, Distribucion.</p>	<p>PROPUESTA DE VALOR </p> <p>Ofrecemos soluciones integrales en papelería, productos escolares, articulos de oficina y empaques industriales, con altos estándares de calidad, innovación y compromiso con nuestros clientes, garantizando eficiencia, personalización y respaldo en cada entrega</p>	<p>RELACIÓN CON CLIENTES </p> <p>Buscamos satisfacer las necesidades de nuestros clientes, a traves de los siguientes beneficios :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Captación o adquisición de clientes. • Retención de Clientes • Fidelización de clientes. • Rentabilidad de clientes • Estimulación de las ventas (venta sugestiva). • Aumento en la participación en las compras del cliente Y se construyen a través de la asistencia personalizada, y aseoria. 	<p>ALIANZAS CLAVES </p> <p>la alianza estrategica con Disproquim, Facoquim, Cartones del valle, propal, teniendolos como proveedores de materia prima e insumos. - Clientes, nuestra razon de ser. -Personal: idoneo y calificado, que permite que podamos cumplir con nuestra propuesta de valor. -Servicio y Asesoría, para asegurar bienestar y satisfacion de nuestros clientes.</p>
	<p>RECURSOS CLAVE </p> <p>Recursos: Físicos. Plantas de producción ubicadas en la ciudad de Cali y Villa Gorgona. Economicos: buena rentabilidad, por lo cual los socios estan a gusto y con la idea de diversificar la inversión con las utilidades obtenidas. Human: buen equipo de trabajo, personas muy profesionales y con las competencias ideales para cumplir sus funciones. CAPACIDADES: Capacidad Financiera. Niveles de endeudamiento bajos, estabilidad en costos, habilidad para competir más que con precios con calidad. Capacidad Competitiva: Excelente atención al cliente, servicio de asesoría personalizado, respaldo posventa. Capacidad de talento humano. Experiencia técnica, profesional, conocimiento del negocio, estabilidad laboral, motivación, remuneración, indice de desempeño, Capacidad Tecnológica. Facilidad en trámites, capacidad de los procesos técnicos, tiempos oportunos de respuesta, Capacidad de gestión. Imagen corporativa, responsabilidad social, fácil adaptabilidad a condiciones cambiantes, comunicación y control. TICs. Tenemos tecnología de punta, que se ve traducido en una mejor prestación de los servicios.</p>		<p>CANALES </p> <p>Ventas: Atención telefónica, visitas comerciales, redes sociales, correos electrónicos, seguimiento a cotizaciones y ventas efectivas, PQR's. Compra: Pagina Web, atención telefonica, correos electronicos.</p>	
		<p>ESTRUCTURA DE COSTOS </p> <p>Inventario (materia prima, producto terminado), Plantas De Produccion</p>		<p>FUENTES DE INGRESOS </p> <p>El 100% de los ingresos recibidos en la empresa es por la venta de cajas de empaque corrugadas, cajas plegadizas. Estos ingresos se perciben a traves de tarjetas debito, credito y efectivo.</p>