HOJA DE VIDA - FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

AMOROSISIMO

HV	Diagnóstico	Informe	Plan de	Impacto	Registro

Coordinación Nacional de Emprendimiento
Dirección de Empleo
SENA
2020
SEFO

FECHA DE LA INFORMACIÓN **5/06/21**
(DD/MM/AAAA)

INFORMACIÓN GENERAL

Regional	Valle_del_Cauca	**Cod. Regional**	76

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

Tipo de Empresa	Manufactura	**Estado**	Activa
Nombre del Gestor	María Fernanda Mayorga	**C.C.**	1.143.833.876
Centro de Desarrollo Empresarial	76-Centro de Electricidad y Automatización Industrial -CEAI		
Nombre de la Empresa	AMOROSISIMO		
NIT	1143833876-1	**Sector del Proyecto**	Industrial
Código División CIIU (##)	18	**Código CIIU (####)**	1811
Descripción División CIIU	Actividades de impresión y de producción de copias a partir de grabaciones originales		
Descripción Código CIIU	Actividades de impresión		
Dirección de la Empresa	Manzana D Casa 44 La sirena		
Departamento	Valle_del_Cauca	**Ciudad**	Cali
Barrio de la Empresa		**Código DANE**	76001
Teléfonos de la Empresa		**Celular**	3058944940
Página WEB / BLOG/ SITE		**ID Aplicativo**	
e-Mail	fernanda.mayorga@amorosisimo.com		

Descripción de Productos y Servicios

Actividades de impresión

DATOS GENERALES DEL EMPRESARIO

Nombre del Empresario	María Fernanda Mayorga	**C.C.**	1.143.833.876
Tipo de Emprendedor	Egresado de Otras Instituciones de Educación	**F. Nacimiento**	24/09/89
Clasificación Población		**Celular**	3058944940
Dirección de la Vivienda	Manzana D Casa 44 La sirena	**Barrio**	
Departamento	Valle_del_Cauca	**Ciudad**	Cali
e-Mail	fernanda.mayorga@amorosisimo.com	**Twitter**	
Facebook		**Instagram**	
Nivel de Formación	Profesional	**Género**	Femenino

EQUIPO DE TRABAJO

Nombre Integrante		**C.C.**	
e-Mail		**Celular**	
Nombre Integrante		**C.C.**	
e-Mail		**Celular**	

INFORMACIÓN FONDO EMPRENDER (F.E.)

Nombre Plan de Negocios	Amorosisimo			**ID Plan**	
Fecha de Inicio (dd/mm/aaaa)	30/11/16			**Fecha Fin (dd/mm/aaaa)**	20/02/19
Nombre de la Convocatoria	Nacional			**Nro. Convoc.**	
Tipo Convocatoria	Nacional	**Nro. Contrato**		**Año**	2017
Valor Contrato				**Estado en F.E.**	Condonada

PROGRAMACIÓN DE VISITAS

Estado de la Cita	Fecha Inicio (dd/mm/aaaa)	Fecha Fin (dd/mm/aaaa)	Lugar
Seleccionar			Seleccionar
Seleccionar			Seleccionar
Seleccionar			Seleccionar
Seleccionar			Seleccionar
Seleccionar			Seleccionar
Seleccionar			Seleccionar
Seleccionar			Seleccionar
Seleccionar			Seleccionar
Seleccionar			Seleccionar
Seleccionar			Seleccionar
Seleccionar			Seleccionar
Seleccionar			Seleccionar

LISTA DE CHEQUEO INICIAL FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

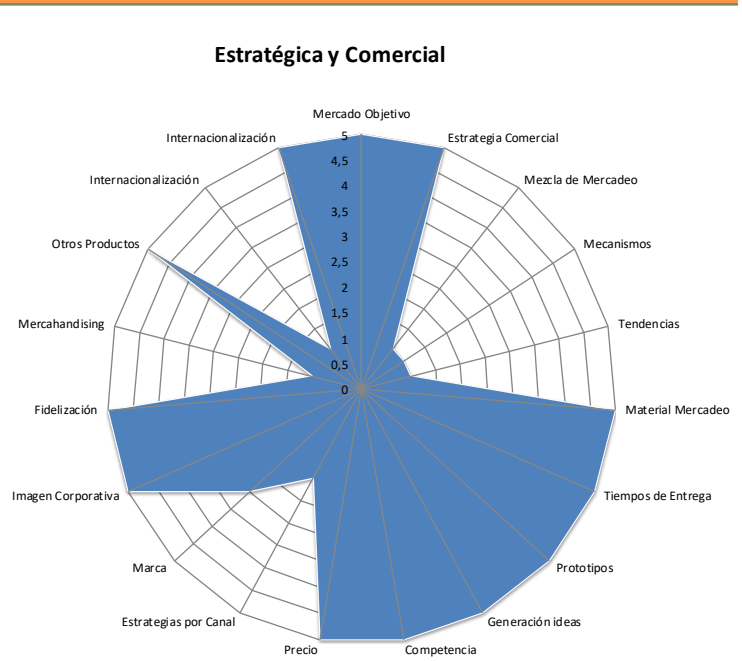
	No	CONCEPTO	CUMPLIMIENTO	OBSERVACIONES
	1	¿En qué nivel de informalidad se encuentra la Empresa?	Nivel II	
	2	¿Cuenta con un Plan de Negocios debidamente formulado, evaluado y viabilizado?	SI	
	3	¿Cumple con los documentos y registros necesarios legalmente para iniciar su actividad productiva (comerciales, tributarios, de funcionamiento y de seguridad laboral uso del suelo, registro Invima, concepto sanitario, concepto bomberos, licencia ambiental)?	NO	
	4	¿Cumple con todos los requisitos legales vigentes relacionados con la seguridad laboral del personal (seguridad social y pensiones administración de riesgos profesionales, fondos de cesantías, SENA, ICBF, caja de compensación familiar; inscripción a un programa de seguridad industrial y salud ocupacional)?	NO	
	5	Los libros de contabilidad, de actas, de reformas de escrituras y de información legal, ¿se encuentran al día y debidamente registrados y archivados?	SI	
	6	¿Tiene algún diagrama o formato donde se muestra la forma como está organizada la empresa?	NO	
	7	¿Tiene definidas las responsabilidades y funciones de los puestos de trabajo o cargos que desempeñan cada uno de los integrantes de la empresa?	NO	
	8	¿La empresa cuenta con un reglamento interno de trabajo?	NO	
	9	¿Tiene definidos y documentados sus procesos más importantes (proceso productivo, administrativo, financiero, comercial entre otros)?	NO	
	10	¿Se tienen establecidas claramente la misión, visión y política de calidad de la empresa?	NO	
	11	¿Se tienen indicadores: financieros, comerciales, producción, calidad?	NO	
	12	¿Tiene claramente definido el producto y el cliente hacia el cual esta dirigido?	SI	
	13	¿Ha analizado la competencia y el entorno en general (productos sustitutos, competidores potenciales, proveedores, clientes)?	SI	
	14	¿La empresa cuenta con una imagen corporativa (logotipo, papelería estandarizada, material publicitario, catálogos de productos, señalización interna y externa) bien diseñada y elaborada, que es conocida por clientes, proveedores, empleados y mercado en general?	SI	
	15	¿La empresa dispone de un portafolio de productos/ servicios suficientemente innovadores para mantener o abrir nuevos mercados en el corto, mediano y largo plazo?	SI	
	16	¿La empresa cuenta con metas comerciales medibles y verificables en un plazo de tiempo definido, con asignación del responsable de su cumplimiento?	NO	
	17	¿La empresa tiene definidas estrategias para comercializar sus servicios?	SI	
	18	¿La empresa cuenta con metas de operación medibles y verificables en un plazo de tiempo definido, con asignación del responsable de su cumplimiento?	SI	
	19	¿Cuenta con instalaciones y ésta ubicación geográfica (zona de la ciudad) de la empresa facilita el acceso de clientes y proveedores?	SI	
#	20	¿Cuenta con las herramientas y con la maquinaria adecuada para la fabricación de sus productos o prestación de servicios?	SI	
#	21	¿La infraestructura, instalaciones y equipos de la empresa son adecuados para atender sus necesidades de funcionamiento y operación actual y futura?	SI	
	22	¿Se cuenta con áreas organizadas para las fabricación de los productos o servicios, almacenamiento de materias primas, productos en proceso y productos terminados?	SI	
	23	¿Cuenta con la disponibilidad de mano de obra calificada para la fabricación de productos o prestación de servicios?	SI	
	24	¿La distribución de los puestos de trabajo le facilita el proceso de producción?	SI	
	25	¿La empresa conoce y aplica las normas ambientales en el desarrollo de su actividad?	NO	

26	¿La empresa tiene definidos los criterios y variables para hacer la planeación de la producción?	SI	
27	¿La disponibilidad de materia prima está garantizada a mediano y largo plazo?	SI	
28	¿Cuenta con la suficiente capacidad de equipos y mano de obra para la fabricación del producto o prestación del servicio?	SI	
29	¿La empresa cuenta con metas financieras medibles y verificables en un plazo de tiempo definido, con asignación del responsable de su cumplimiento?	SI	
30	¿Posee un sistema de contabilidad y costos que ofrece información confiable y oportuna para la toma de decisiones?	SI	
31	¿La empresa realiza presupuestos?	SI	
32	¿Posee Cuenta de Ahorro o Cuenta Corriente?	SI	

DIAGNÓSTICO FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

1. Gestión Estratégica y Comercial			Calificación
1	Mercado Objetivo	La empresa tiene identificado el mercado objetivo? (Conoce realmente a su cliente?)	5
2	Estrategia Comercial	La empresa cuenta con metas comerciales medibles y verificables en un plazo de tiempo definido, con asignación del responsable de su cumplimiento?.	5
3	Mezcla de Mercadeo	La empresa asigna recursos para el mercadeo de sus servicios? (promociones, material publicitario, otros).	1
4	Mecanismos	La empresa evalúa periódicamente sus mecanismos de promoción y publicidad para medir su efectividad y/o continuidad?.	1
5	Tendencias	La empresa Investiga tendencias del sector y de su producto o servicio a nivel Local, Nacional e Internacional?	1
6	Material Mercadeo	La empresa dispone de catálogos o material con las especificaciones técnicas de sus productos o servicios?	5
7	Tiempos de Entrega	La empresa cumple con los requisitos de tiempo de entrega a sus clientes?.	5
8	Prototipos	La empresa elabora pruebas piloto de cada producto, antes de ser lanzado al mercado?	5
9	Generación ideas	La empresa promueve la creación de nuevos productos y o servicios para su negocio entre sus colaboradores?	5
10	Competencia	La empresa Investiga periódicamente a la competencia? (Precios, productos, servicio)	5
11	Precio	Los precios de la empresa están determinados con base en el conocimiento de sus costos, de la demanda y de la competencia?	5
12	Estrategias por Canal	La empresa establece estrategias por cada canal de distribución?	2
13	Marca	La empresa tiene registrada su marca (marcas) e implementa estrategias para su posicionamiento?.	3
14	Imagen Corporativa	La empresa cuenta con imagen corporativa? (Manual de Imagen Corporativa)	5
15	Fidelización	La empresa cuenta con un plan de fidelización para los clientes	5
16	Mercahandising	Empresa cuenta con material de merchandising?	1
17	Otros Productos	La empresa ofrece a sus clientes productos complementarios a su producto estrella	5
18	Internacionalización	La empresa Exporta?	1
19	Internacionalización	La empresa tiene interés en exportar?	5
PUNTAJE TOTAL			3,7

Promover el crecimiento de la empresa a través de la definición/revisión del m
negocio y de la estrategia comercial



2. Gestión de la Productividad Administrativa y laboral (Gestión de talento humano)	Calificación

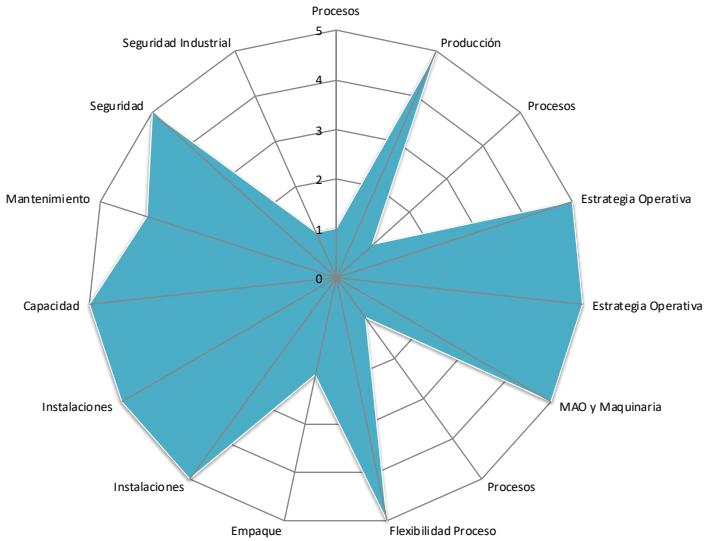
Gestionar el talento humano mejorando procesos asociados a búsqueda
trabajadores, selección, capacitación, desarrollo y retención de person

1	Plan Estratégico	La empresa cuenta con un plan estratégico (Metas corporativas, Visión, Misión, Estrategia y Objetivos)	2
2	Estructura organizacional	La empresa cuenta con una estructura organizacional (Organigrama, Manual de funciones y responsabilidades)	2
3	Competencias	La empresa evalúa las competencias y habilidades periódicamente de sus trabajadores	2
4	Conocimiento Legal	En la empresa se cuenta con conocimiento legal de los requisitos para desempeñar la actividad económica	2
5	Cumplimiento Normas	En la empresa se cumplen las normas Tributarias, Contables, Laborales y Comerciales	5
6	Planeación	En la empresa se hace planeación con el grupo de trabajo. (Se recogen ideas de mejores prácticas)	3
7	Manejo de Indicadores	En la empresa se manejan indicadores de Gestión y Productividad.	3
8	Proceso de Selección	En la empresa se maneja un proceso de selección y capacitación para nuevos empleados	1
9	Incentivos	En la empresa se manejan incentivos y recompensas por productividad y ventas y cumplimientos de metas	2
10	Comunicación	La comunicación en la empresa entre los diferentes niveles de personal de la compañía (directivos, técnicos, administrativos, otros) se promueve y es ágil y oportuna.	5
11	Desempeño	En la empresa cada puesto de trabajo tiene definida la forma de medir el desempeño de la persona (indicador) lo cual permite su evaluación y elaboración de planes de mejoramiento.	1
12	Organizacional	La empresa hace medición del clima organizacional?	1
	PUNTAJE TOTAL		2,4



3. Gestión de la Productividad operacional			Calificación
1	Procesos	¿La empresa cuenta con un plan de producción? (Objetivos, estrategias, flujogramas o protocolos de procesos para los bienes y servicios que produce)	1
2	Producción	La planeación de la producción y/o de las operaciones de la empresa están basadas en pronósticos de ventas?	5
3	Procesos	¿En la empresa existen fichas técnicas de todas las materias primas, producto terminado y maquinaria, equipo?	1
4	Estrategia Operativa	2. ¿La empresa tiene identificados indicadores para los procesos productivos? (indicadores de entregas a tiempo, de reprocesos	5
5	Estrategia Operativa	La empresa cuenta con metas de operación medibles y verificables en un plazo de tiempo definido, con asignación del responsable de su cumplimiento?.	5
6	MAO y Maquinaria	La empresa cuenta con la disponibilidad de mano de obra calificada y maquinaria para responder ante un incremento de la producción o cambios en los gustos y preferencias de los clientes?	5
7	Procesos	La empresa tiene definidos y documentados sus procesos más importantes?(proceso productivo, entre otros)	1
8	Flexibilidad Proceso	En la empresa el producto es flexible y se puede adaptar rápidamente a las tendencias del mercado?	5
9	Empaque	El empaque del producto cumple con estándares y la normatividad actual?	2
10	Instalaciones	La infraestructura, instalaciones y equipos de la empresa son adecuados para atender sus necesidades de funcionamiento y operación actual y futura?.	5
11	Instalaciones	. ¿La empresa cuenta con una distribución de planta, equipos, mobiliario, distribución de áreas de trabajo, conforme a la reglamentación existente para el sector?	5
12	Capacidad	La empresa tiene definida su capacidad de producción o de prestación de servicios y con base en esto se coordina la utilización de los recursos físicos, humanos y financieros?.	5
13	Mantenimiento	¿En la empresa existe un programa de mantenimiento definido de la maquinaria y equipo de mantenimiento?	4
14	Seguridad	En la empresa la planta, los procesos, los equipos y las instalaciones en general están diseñados para procurar un ambiente seguro para el trabajador?.	5
15	Seguridad Industrial	La empresa posee un SSST, reglamento interno de trabajo, de higiene y una política de seguridad industrial?.	1
	PUNTAJE TOTAL		3,7

Mejorar los procesos de producción de un producto o servicio. Esto significa tiempos y costos.

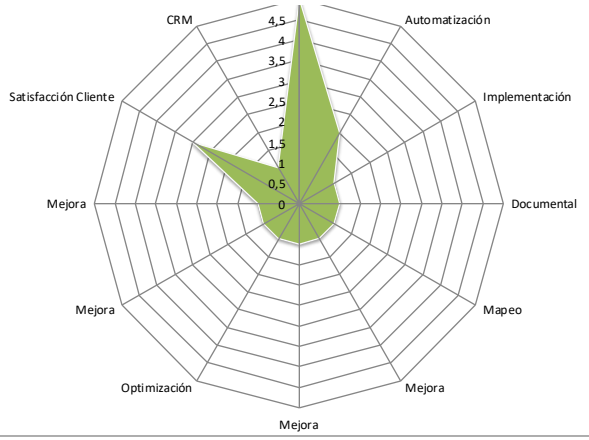


4. Gestión de Calidad			Calificación
1	Implementación	¿La empresa cuenta con un sistema de calidad definido?	5
2	Automatización	¿La empresa tiene automatizados los procesos?	2

Cumplir las mínimas normas de calidad que necesitan las empresas de acuerd actividad



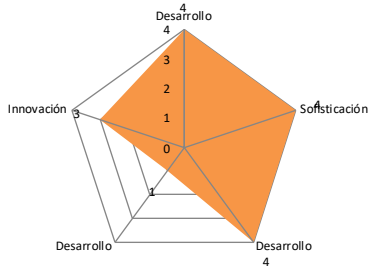
3	Implementación	¿La empresa cuenta con implementación de BPM o similares?	1
4	Documental	¿La empresa tiene documentados los procesos?	1
5	Mapeo	¿La empresa tiene mapeo de los procesos?	1
6	Mejora	¿La empresa tiene implementado un sistema de mejora para los procesos?	1
7	Mejora	¿La empresa cuenta con modelaje de procesos?	1
8	Optimización	¿La empresa cuenta con optimización de procesos?	1
9	Mejora	¿La empresa cuenta con un esquema para ejecutar acciones de mejoramiento (correctivas y preventivas, pruebas metrológicas e inspecciones) necesarias para garantizar la calidad del producto o servicio?	1
10	Mejora	¿La empresa hace medición de la productividad?	1
11	Satisfacción Cliente	¿La empresa mide con frecuencia la satisfacción de sus clientes para diseñar estrategias de mantenimiento y fidelización?	3
12	CRM	¿La empresa cuenta con herramientas para hacerle seguimiento a sus clientes? (CRM)	1
PUNTAJE TOTAL			1,6



5. Gestión de la Innovación / Desarrollo y Sofisticación de producto			Calificación
1	Desarrollo	La empresa ha implementado prácticas/metodologías para la mejora del producto?	4
2	Sofisticación	La empresa ha implementado pruebas piloto, de laboratorio para mejorar el producto?(Diseño, nuevos materiales…nuevos servicios)	4
3	Desarrollo	La empresa ha hecho gestión para estandarizar su producto o servicio?	4
4	Desarrollo	La empresa ha hecho gestión para capacitar al personal en NCL, formación Titulada, complementaria o virtual?	1
5	Innovación	En la empresa se investiga y se obtiene información sobre nuevas tecnologías, respecto a procesos, mercados, procesos administrativos, nuevas tendencias del producto o servicio?.	3
PUNTAJE TOTAL			3,2

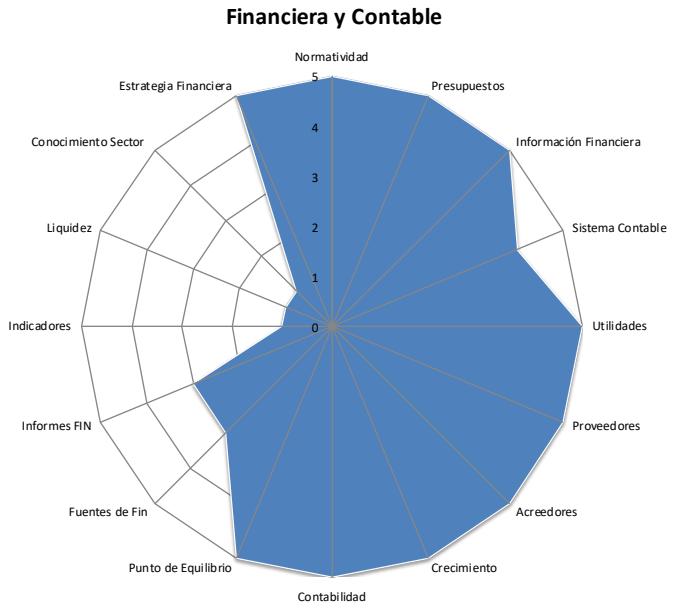
Gestionar la innovación como herramienta para crecer / Sofisticar y desarrolla productos

Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto



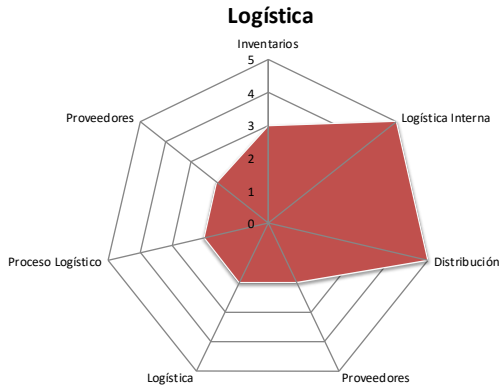
6. Gestión financiera y contable			Calificación
1	Normatividad	La empresa conoce y aplica las normas contables vigentes?	5
2	Presupuestos	La empresa realiza presupuestos anuales de ingresos, egresos y flujo de caja.	5
3	Información Financiera	La información financiera de la empresa es confiable, oportuna, útil y se usa para la toma de decisiones?.	5
4	Sistema Contable	La empresa cuenta con un sistema claro para establecer sus costos, dependiendo de los productos, servicios y procesos?.	4
5	Utilidades	La empresa conoce la productividad que le genera la inversión en activos y el impacto de estos en la generación de utilidades en el negocio.	5
6	Proveedores	La empresa tiene una política definida para el pago a sus proveedores?.	5
7	Acreedores	La empresa cumple con los compromisos adquiridos con sus acreedores de manera oportuna?.	5
8	Crecimiento	La empresa evalúa el crecimiento del negocio frente a las inversiones realizadas y conoce el retorno sobre su inversión?.	5
9	Contabilidad	La empresa maneja contabilidad al día?	5
10	Punto de Equilibrio	La Empresa conoce y aplica el concepto de punto de equilibrio?	5
11	Fuentes de Fin	Conoce fuentes de financiación diferentes a las entidades bancarias?	3
12	Informes FIN	La Empresa realiza informes periódicos del estado financiero?	3
13	Indicadores	La empresa conoce y aplica indicadores financieros? (Liquidez, Razón Cta., Prueba ácida, etc.)	1
14	Liquidez	La empresa cuenta con políticas para los excesos de liquidez?	1
15	Conocimiento Sector	La Empresa conoce indicadores de comportamiento del sector económico de su actividad empresarial?	1
16	Estrategia Financiera	La empresa cuenta con metas financieras medibles y verificables en un plazo de tiempo definido, con asignación del responsable de su cumplimiento?	5
PUNTAJE TOTAL			3,9

Lograr llevar a la empresa a estándares de organización contable y finan



7. Gestión Logística			Calificación
1	Inventarios	Cuenta con un sistema para la admón. de inventarios, materia prima y producto terminado	3
2	Logística Interna	El sitio de trabajo es adecuado para atender sus necesidades de funcionamiento, producción y/u operación actuales y futuras	5
3	Distribución	La empresa cuenta con un responsable para la gestión de compras, transporte y distribución, o por lo menos establece responsabilidades al respecto con su personal.	5
4	Proveedores	La empresa cuenta con un proceso de evaluación y desarrollo de proveedores.	2
5	Logística	La empresa cuenta con una infraestructura idónea para optimizar los costos de logística	2
6	Proceso Logístico	La empresa planea actividades para garantizar la seguridad del proceso logístico	2
7	Proveedores	¿En la empresa existen criterios definidos para selección y evaluación de proveedores?	2
PUNTAJE TOTAL			3,0

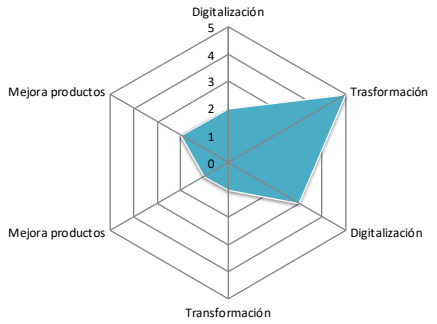
Lograr productos o servicios a tiempo sin sobrecostos y de la mejor cali



8. Gestión de la Transformación Digital	Calificación

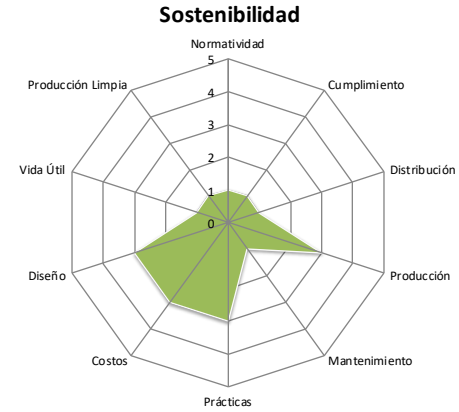
Gestionar en la empresa las herramientas digitales y tecnologías para aume productividad

1	Digitalización	Empresa usa herramientas digitales y tecnológicas para mejorar la producción o prestación del servicio?	2
2	Trasformación	La empresa ha considerado redefinir su Nuevo modelo de negocio?	5
3	Digitalización	La empresa tiene acceso al márquetin digital?(las redes sociales)	3
4	Transformación	La empresa hace uso o tiene acceso a la tecnología de Big Data, nube?	1
5	Mejora productos	La empresa ha utilizado los Tecnoparques del SENA para mejorar sus procesos?	1
6	Mejora productos	La empresa ha recurrido a asesoría de expertos en su producto?	2
PUNTAJE TOTAL			2,3



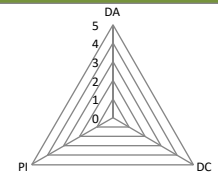
9. Sostenibilidad			Calificación
1	Normatividad	La empresa conoce y aplica las normas ambientales en el desarrollo de su actividad	1
2	Cumplimiento	La empresa establece los procedimientos y procesos para cumplir las normas ambientales.	1
3	Distribución	En la empresa para la selección, instalación y mantenimiento de los equipos se realizan consideraciones ambientales, además de aspectos técnicos y económicos?	1
4	Producción	La empresa trata de minimizar el consumo de energía, agua y materias primas contaminantes mediante la mejora de sus procesos productivos, la sustitución de insumos y el uso de otras tecnologías?	3
5	Mantenimiento	La empresa realiza mantenimientos preventivos a sus automotores, maquinaria y equipos para evitar el deterioro del ambiente?	1
6	Prácticas	La empresa desarrolla prácticas de reciclaje en forma permanente y todos los empleados están comprometidos con este propósito?.	3
7	Costos	La empresa tiene o ha proyectado disminuir los costos generados por desperdicio de materia prima en alguna etapa del proceso productivo?.	3
8	Diseño	En el diseño de productos y empaques, la empresa procura minimizar el uso de materiales e incluye criterios ecológicos al seleccionarlas.	3
9	Vida Útil	En la empresa se fomenta el aprovechamiento de los productos al final de su vida útil? (por ejemplo, mediante reutilización, procesamiento o reciclaje).	1
10	Producción Limpia	La Empresa aplica conceptos de producción limpia?.	1
PUNTAJE TOTAL			1,8

Gestionar la sostenibilidad del entorno con prácticas sostenibles en procesos y



10. Gestión propiedad intelectual - Aplica para empresas de Economía Naranja			Calificación
1	DA	La empresa ha hecho gestión de los derechos de autor?	
2	DC	La empresa ha hecho gestión de los derechos conexos?	
3	PI	La empresa ha hecho gestión de propiedad intelectual?	
PUNTAJE TOTAL			#DIV/0!

Implementar medidas necesarias para la protección y gestión de activos de p
intelectual, con el fin de obtener mejores resultados gracias a su titularic



Propiedad Intele

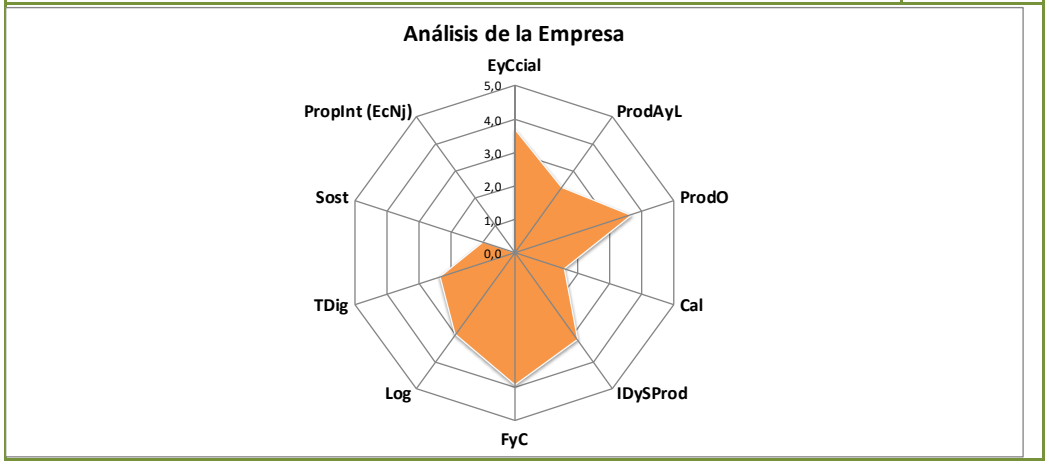
IMPACTO AMBIENTAL

	Variable	Impacto	Efecto	Temporalidad	Magnitud
1	Atmosférico	Emisión de material particulado	Negativo	Corta	Leve

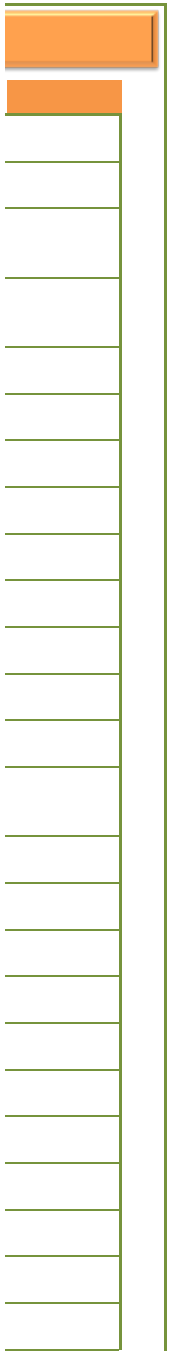
OBSERVACIONES IMPACTO AMBIENTAL

2	Atmosférico	Emisión de gases	Negativo	Seleccionar	Seleccionar
3	Geosférico	Erosión - Pérdida de Suelo	Negativo	Seleccionar	Seleccionar
4	Acrológico	Contaminación del Suelo	Negativo	Seleccionar	Seleccionar
5	Acrológico	Generación de Residuos Sólidos	Positivo	Corta	Leve
6	Hídrico	Contaminación de Agua	Negativo	Seleccionar	Seleccionar
7	Biótico	Desaparición de Fauna - Flora	Negativo	Seleccionar	Seleccionar
8	Social	Contaminación Auditiva	Negativo	Seleccionar	Seleccionar
9	Biótico	Consumo excesivo de Papel	Positivo	Permanente	Moderado
10	Social	Consumo de Energía Eléctrica	Positivo	Corta	Moderado
11	Hídrico	Agotamiento de Recursos Hídricos	Negativo	Seleccionar	Seleccionar
12	Social	Contaminación Visual	Negativo	Seleccionar	Seleccionar
13	Acrológico	Generación de Residuos Líquidos	Negativo	Seleccionar	Seleccionar
14	Acrológico	Generación de Residuos Químicos	Negativo	Seleccionar	Seleccionar

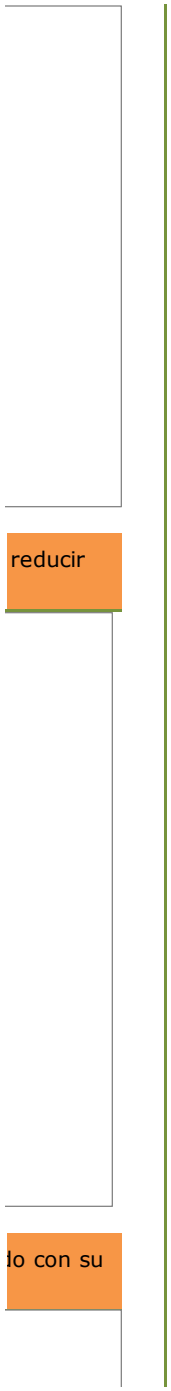
CONSOLIDADO		Calificación
1	Estrategia y Comercial (EyCcial)	3,7
2	Productividad Administrativa y Laboral (ProdAyL)	2,4
3	Productividad Operacional (ProdO)	3,7
4	Calidad (Cal)	1,6
5	Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto (IDySProd)	3,2
6	Financiera y Contable (FyC)	3,9
7	Logística (Log)	3,0
8	Transformación Digital (TDig)	2,3
9	Sostenibilidad (Sost)	1,0
10	Propiedad Intelectual (PropInt EcNj)	#DIV/0!
	Promedio	**#DIV/0!**



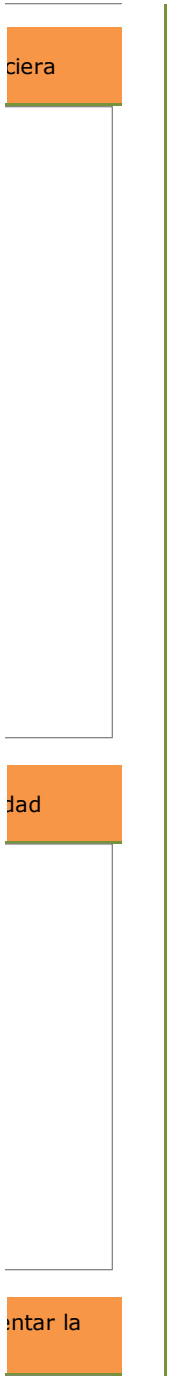
OBSERVACIONES

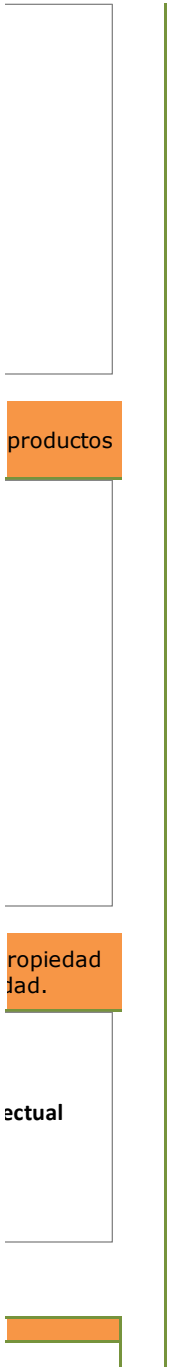


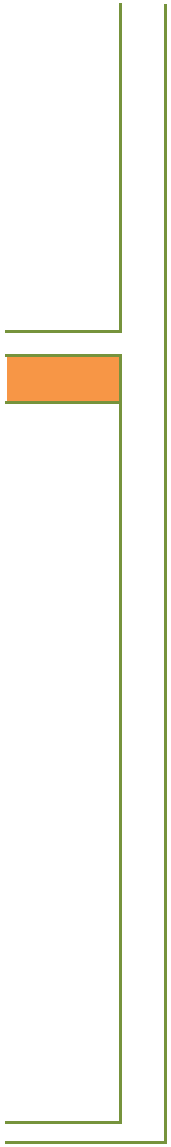

odelo de
de
al


reducir
lo con su


r mejores


ciera
dad
ntar la


productos
ropiedad
dad.
ectual



INFORME DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:	AMOROSISIMO	**NIT**	1143833876-1	**SECTOR**	Industrial
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	María Fernanda Mayorga	**CEDULA**	1.143.833.876,00	**TIPO DE EMPRESA**	Manufactura
NOMBRE DEL GESTOR	María Fernanda Mayorga	**CEDULA**	1.143.833.876	**FECHA DE ELABORACIÓN**	5/06/21

RESUMEN DE LA HISTORIA DE LA EMPRESA

La idea de crear Amorosisimo.com nació de identificar la necesidad al empezar a utilizar los servicios de comercio electrónico para la compra de regalos a domicilio a amigos y familiares en Cali por mi falta de tiempo ya que el trabajo me ocupaba la mayor parte del día pero los servicios prestados nunca llenaron mis expectativas,y no encontraba una tienda de regalos que atendiera las necesidades de servicio, innovación y personalización total, luego empezó a ser muy frecuente encontrar personas que tuvieran mí misma necesidad y empecé a identificar que el público objetivo con estos gustos eran personas como yo, *millennials quienes buscaban un regalo con un proceso rápido, fácil, a domicilio y que impactará en su personalización.

Por esto, en FebreRo de 2017 surgió Amorosisimo.com como unidad productiva , hoy en día además de generar recursos económicos, ofrece productos innovadores y personalizados. Dos años después participé en convocatoria Fondo Emprender, proceso mediante el cual la idea evolucionó al identificar un gran mercado en cuadernos y agendas personalizadas no solo para tener en cuenta como regalo sino también a nivel personal y corporativo por lo cual resaltan como los productos estrella en el catálogo de productos y por consiguiente en las ventas, Hoy en día Amorosisimo pasa a ser regimen simplificado por motivos de la crisis actual que se vive, pero sigue siendo viable ya que tiene una gran acogida por el mercado actual el cual continúa creciendo al igual que sus indicadores.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

1. Gestión Estratégica y Comercial

Servicio al Cliente: Hacer sentir al cliente partícipe del proceso de creación del producto, y tener comunicación efectiva que reciben en conjunto con una actitud positiva y los diferentes medios por los que se pueden comunicar para estar al tanto del proceso.

Personalización: Les da a los clientes el sentimiento de individualización, por lo cual sienten que están regalando algo único y original, transmitiendo sus sentimientos, ideas y emociones, a través de artículos con un toque especial y un diseño aprobado por ellos. Para las empresas es una forma de transmitir los valores de su identidad y hacer sentir a sus clientes internos y externos, como individuos especiales para la organización. Esta personalización la realizan por medio de un link de una forma fácil y rápida.

Comunicación Visual: El lenguaje gráfico con el que se comunican los productos tanto en la página web, como en las redes sociales, va enfocado en este grupo de clientes, presentandoles de esta manera, imágenes limpias, sobrias, que transmiten confianza, creando un ambiente amable, donde se identifican claramente los productos ofrecidos.

Producto: Los productos son de buena calidad, con una buena terminación, un nivel de detalle alto, los productos que complementan la oferta y que no son producidos por Amorosisimo.com, son de las mejores marcas en el mercado, o de marcas que expresan valores similares tanto de calidad, como de originalidad.

Presentación: Los empaques en los que se entregan todos nuestros regalos son personalizados, con el fin de convertir esa primera impresión en una sorpresa de buen gusto para quien lo recibe, complementando así una excelente experiencia del regalo.

2. Gestión de la Productividad Administrativa y laboral (Gestión de talento humano)

Estrategias FO (Potenciales)

- Poner en conocimiento del cliente las claras ventajas del producto frente a la competencia actual.
- Proveerse del apoyo del gobierno y del conocimiento del proyecto para el estudio de posibilidades de exportación.
- Utilizar las características novedosas del producto en la estrategia de comunicación para la captación de la demanda proyectada.

Estrategias FA (Riesgos)

- Usar la iniciativa de emprendimiento y las fortalezas del producto innovador para el logro de reconocimiento de la marca.

3. Gestión de la Productividad operacional

Amorosisimo.com realiza procesos de diseño, producción y comercialización de productos personalizados denominados regalos. La generación de nuestro link donde los clientes pueden personalizar el producto hace que el proceso sea muy fácil y rápido para ambas partes ya que además de dar unas ordenes claras para diseño, genera un tiempo de atención más rapido en la parte comercial y generando una orden de trabajo conciza en producción. esto hace que la aprobación del diseño sea rápido, que el asesor comercial pueda atender a más personas mucho más rápido y la producción tenga una orden de trabajo clara evitando garantías y reprocesos.

4. Gestión de Calidad

Como se mencionaba en el apartado anterior, teneindo una orden de trabajo clara, un diseño aprobado por el cliente, fotos y videos de muestra reales de los productos, se puede realizar una gestión de calidad en cada uno de los productos que vende Amorosisimo.

5. Gestión de la Innovación / Desarrollo y Sofisticación de producto

Amorosisimo.com innova enel diseño, producción y comercialización en sus productos ya que se pueden personalizar plasmando las ideas de los clientes permitiendo así volverlos únicos, además para complementar la experiencia , estos vienen empacados con un diseño innovador.

En cuanto al canal corporativo,son productos que satisfacen la necesidad de las empresas por su nivel de detalle en cada producto , además de la flexibilidad en el diseño y la variedad en las propuestas realizadas estudiando previamente la empresa , adicionalmente el cumplimiento y la claridad en los procesos son muy efectivos.

INFORME DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:	AMOROSISIMO	**NIT**	1143833876-1	**SECTOR**	Industrial
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	María Fernanda Mayorga	**CEDULA**	1.143.833.876,00	**TIPO DE EMPRESA**	Manufactura
NOMBRE DEL GESTOR	María Fernanda Mayorga	**CEDULA**	1.143.833.876	**FECHA DE ELABORACIÓN**	5/06/21

también innova en el proceso de personalización por medio de un link facil y rapido de manejar, además de la participación del cliente en un sorteo lo cual hace que el proceso de post venta tenga mayor efectividad. se espera desarrollar una linea Amorosisimo sin personalización para el canal de marketplace y venta por catalogo.

6. Gestión financiera y contable

A pesar de ser regimen simplificado Contamos con una contadora de amplio conocimiento, profesional y confiable que nos ha permitido mantener toda nuestra contabilidad al dia y cumplir nuestras obligaciones fiscales sin inconvenientes.

7. Gestión Logística

Una de las características identificadas en el público potencial, es la falta de tiempo para desplazarse a buscar, comprar y entregar el producto, por lo cual aprecian encontrar opciones en internet, páginas web o redes sociales, realizar la compra en línea o transferencia, y entregarlo a domicilio, todo esto en poco tiempo y sin necesidad de descuidar sus ocupaciones, y con el factor sorpresa a favor. Por lo tanto se cuenta con un canal externo de mensajería el cual realiza toda la labor de una forma eficaz y amable. También se tienen en cuenta los procesos de garantía para lo cual el mismo mensajero recoge el producto para su cambio.

8. Gestión de la Transformación Digital

Enfoque en visibilidad en redes sociales y activaciones de marca, dando a conocer los productos, investigación del mercado para así trabajar en nuevos productos teniendo en cuenta las opiniones del cliente, Valoración de los comentarios de los clientes para así realizar los ajustes y cambios necesarios tanto en el contenido de las redes sociales como en los productos y poder ser competitivos ajustandose a los gustos y presupuestos del público objetivo. Además de contar con canales de pago comodos para el cliente, se espera aprovechar mucho mas canales como marketplace y paginas que permitan abarcar un mayor mercado objetivo.

9. Sostenibilidad

Actualmente Amorosisimo cuenta con un gran mercado de clientes gracias a recomendación y ventas por canales digitales, a pesar de las ciscunstancias actuales sigue logrando el alcance de un punto de equilibrio, dentro del cual se considera el puesto de 3 personas que trabajan directamente, además de dos personas indirectas, por lo tanto en la medida que se desarrollen diferentes estrategias se podrá superar el punto de equilibrio, mejorar la capacidad instalada y generar empleo a mas personas partiendo de ua viabilidad del producto ya comprobada en 5 años de desasrrollo de la empresa.

10. Gestión propiedad intelectual - Aplica para empresas de Economía Naranja

N.A.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

INFORME DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:	AMOROSISIMO	**NIT**	1143833876-1	**SECTOR**	Industrial
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	María Fernanda Mayorga	**CEDULA**	1.143.833.876,00	**TIPO DE EMPRESA**	Manufactura
NOMBRE DEL GESTOR	María Fernanda Mayorga	**CEDULA**	1.143.833.876	**FECHA DE ELABORACIÓN**	5/06/21

RECOMENDACIONES

PLAN DE ACCIÓN

Visita 2 (Meses 1 y 2)

Código	Pilar	Objetivo	Descripción Hallazgo	Acción de Mejoramiento	Descripción Meta	Unidad de Medida	Cantidad / Meta	Fecha Iniciación	Fecha Terminación	Plazo	Avance Ejecución	% Ejec.
1	Estratégica y Comercial	Aumentar la presencia en redes y medios digitales.	Redes sociales y medios digitales de contacto inactivos	Reactivar una de las redes sociales de la empresa	Realizar una publicación semanal de infomación relevante de la empresa o del sector	Unidad	4			6	6	150%
2	Productividad Administrativa y Laboral											
3	Productividad Operacional											
4	Calidad											
5	Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto											
6	Financiera y Contable											
7	Logística											
8	Transformación Digital	aprovechar mejor las redes sociales, la creación de una pagina web que integre las diferentes plataformas digitales, así como	La no usa las herramientas digitales y tecnológicas para mejorar la producción y comercialización de sus productos	proceso de transformación digital con Extensionismo tecnológico	Transformación digital, empezando por la página web	Global	100					0%
9	Sostenibilidad											
10	Propiedad Intelectual (Solo para Economía Naranja)											
11	Ambiental											
12	Productividad											
13	Todos											

Visita 4 (Meses 3 y 4)

Código	Pilar	Objetivo	Descripción Hallazgo	Acción de Mejoramiento	Descripción Meta	Unidad de Medida	Cantidad / Meta	Fecha Iniciación	Fecha Terminación	Plazo	Avance Ejecución	% Ejec.
1	Estratégica y Comercial											
2	Productividad Administrativa y Laboral	Revisar y ajustar la planeación estrategica de la empresa	Planeación estrategica desactualizada	Ajustar acorde a la situación la planeación estrategica.	Planeación estrategica	Planeación	1	20/05/21	30/06/21		100	10000%
3	Productividad Operacional											
4	Calidad											
5	Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto											
6	Financiera y Contable	Optimización de los recursos de la empresa	Se tiene un uso del presupuesto que no responde a las necesidades actuales.	Establecer un presupuesto de mayor cuantía para la compra de materia prima de contado y ubicar en segundo plano las pacuas de la	Construir un presupuesto actualizado a las necesidades de la empresa							
7	Logística											
8	Transformación Digital											
9	Sostenibilidad											
10	Propiedad Intelectual (Solo para Economía Naranja)											
11	Ambiental											
12	Productividad											
13	Todos											

Visita 6 (Meses 5 y 6)												
Código	Pilar	Objetivo	Descripción Hallazgo	Acción de Mejoramiento	Descripción Meta	Unidad de Medida	Cantidad / Meta	Fecha Iniciación	Fecha Terminación	Plazo	Avance Ejecución	% Ejec.
1	Estratégica y Comercial											
2	Productividad Administrativa y Laboral											
3	Productividad Operacional											
4	Calidad											
5	Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto											
6	Financiera y Contable											
7	Logística											
8	Transformación Digital	Tener presencia en marketplaces mas concurridos	No oferta sus productos en plataformas comerciales de negocios por internet	Crear usuario y montar su portafolio en marketplace OLX, mercadolibre y facebook	Incrementar ventas por medios virtuales							
9	Sostenibilidad	Identifcar punto de equilibrio de la empresa	Es necesario definir con precisión el punto de equilibriomensual de la empresa	Calcular y considerar todos los valores aosciados a la operación de la empresa para alcanzar el punto de equilibrio	Cumplimiento en ingresos para sobrepasar el punto minimo de equilibrio		4			4	0	0%
10	Propiedad Intelectual (Solo para Economía Naranja)											
11	Ambiental											
12	Productividad											
13	Todos											

Visita 8 (Meses 7 y 8)												
Código	Pilar	Objetivo	Descripción Hallazgo	Acción de Mejoramiento	Descripción Meta	Unidad de Medida	Cantidad / Meta	Fecha Iniciación	Fecha Terminación	Plazo	Avance Ejecución	% Ejec.
1	Estratégica y Comercial											
2	Productividad Administrativa y Laboral											
3	Productividad Operacional											
4	Calidad											
5	Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto											
6	Financiera y Contable											
7	Logística											
8	Transformación Digital											
9	Sostenibilidad											
10	Propiedad Intelectual (Solo para Economía Naranja)											
11	Ambiental											
12	Productividad											
13	Todos											

Visita 10 (Meses 9 y 10)												
Código	Pilar	Objetivo	Descripción Hallazgo	Acción de Mejoramiento	Descripción Meta	Unidad de Medida	Cantidad / Meta	Fecha Iniciación	Fecha Terminación	Plazo	Avance Ejecución	% Ejec.
1	Estratégica y Comercial											
2	Productividad Administrativa y Laboral											
3	Productividad Operacional											
4	Calidad											
5	Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto											
6	Financiera y Contable											
7	Logística											
8	Transformación Digital											
9	Sostenibilidad											
10	Propiedad Intelectual (Solo para Economía Naranja)											
11	Ambiental											
12	Productividad											
13	Todos											

Visita 12 (Meses 11 y 12)												
Código	Pilar	Objetivo	Descripción Hallazgo	Acción de Mejoramiento	Descripción Meta	Unidad de Medida	Cantidad / Meta	Fecha Iniciación	Fecha Terminación	Plazo	Avance Ejecución	% Ejec.
1	Estratégica y Comercial											
2	Productividad Administrativa y Laboral											
3	Productividad Operacional											
4	Calidad											
5	Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto											
6	Financiera y Contable											
7	Logística											
8	Transformación Digital											
9	Sostenibilidad											
10	Propiedad Intelectual (Solo para Economía Naranja)											
11	Ambiental											
12	Productividad											
13	Todos											

Responsable
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Empresario(a)
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar

Responsable
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar

Responsable
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar

Responsable
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar

Responsable
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar

Responsable
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar
Seleccionar

IMPACTO ECONÓMICO

SEGUIMIENTO INDICADORES DE IMPACTO

INDICADOR	Visita 1	Visita 2	Visita 3	Visita 4	Visita 5	Visita 6	Visita 7	Visita 8	Visita 9	Visita 10	Visita 11	Visita 12
Ventas en el Mes	$ 5.000.000	$ 6.000.000	$ 4.500.000									
Empleos Retenidos	1	1	1									
Recursos Obtenidos												
Empleos Nuevos	0	1	1									
Empresa Exportando (1=Si, 0=No)						0						
Ventas por Exportaciones						$ -						

OBSERVACIONES A INDICADORES CUALITATIVOS	
Visita 1	
Visita 2	
Visita 3	
Visita 4	
Visita 5	
Visita 6	
Visita 7	
Visita 8	
Visita 9	
Visita 10	
Visita 11	
Visita 12	

SEGUIMIENTO FINANCIERO

BALANCE GENERAL

	Visita 1	Visita 2	Visita 3	Visita 4	Visita 5	Visita 6	Visita 7	Visita 8	Visita 9	Visita 10	Visita 11	Visita 12
Activo Corriente	$ 15.000.000	$ 15.000.000	$ 15.000.000									
Activo no Corriente												
Total Activo	$ 15.000.000	$ 15.000.000	$ 15.000.000	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Pasivo Corriente		$ 5.000.000	$ 4.900.000									
Pasivo no Corriente												
Total Pasivo	$ -	$ 5.000.000	$ 4.900.000	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Patrimonio												
Pasivo + Patrimonio	$ -	$ 5.000.000	$ 4.900.000	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

OBSERVACIONES AL BALANCE	
Visita 1	
Visita 2	
Visita 3	
Visita 4	
Visita 5	
Visita 6	
Visita 7	
Visita 8	
Visita 9	Patrimonio es un valor negarito - 17,113,809
Visita 10	
Visita 11	
Visita 12	

ESTADO DE RESULTADOS

	Visita 1	Visita 2	Visita 3	Visita 4	Visita 5	Visita 6	Visita 7	Visita 8	Visita 9	Visita 10	Visita 11	Visita 12
Ventas	$ 5.000.000	$ 6.000.000	$ 4.500.000									
(-) Costo de Ventas	$ 3.000.000	$ 3.500.000	$ 2.500.000									
= Utilidad Bruta	$ 2.000.000	$ 2.500.000	$ 2.000.000	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Gastos	$ 1.500.000	$ 2.000.000	$ 2.000.000									
= Utilidad Operacional	$ 500.000	$ 500.000	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Gastos Financieros												
= Utilidad Antes de Impuestos	$ 500.000	$ 500.000	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Impuestos												
= Utilidad Neta	$ 500.000	$ 500.000	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

OBSERVACIONES AL ESTADO DE RESULTADOS	
Visita 1	
Visita 2	
Visita 3	
Visita 4	
Visita 5	
Visita 6	
Visita 7	
Visita 8	
Visita 9	
Visita 10	
Visita 11	
Visita 12	

HISTORIAL - EVIDENCIAS

HISTORIAL			
FECHA	ACTA No	DESARROLLO DE LA REUNIÓN	COMPROMISOS

EVIDENCIAS		
CONCEPTO	CUMPLIM.	OBSERVACIONES
Plan de Negocios	Seleccionar	
Registro Único Tributario (RUT)	Seleccionar	
Certificado Cámara y Comercio	Seleccionar	
Estados Financieros / Libro Fiscal	Seleccionar	
Formato de Inscripción	Seleccionar	
Registro de Asesoría	Seleccionar	
Acta Visita 1	Seleccionar	
Acta Visita 2	Seleccionar	
Acta Visita 3	Seleccionar	
Acta Visita 4	Seleccionar	
Acta Visita 5	Seleccionar	
Acta Visita 6	Seleccionar	
Acta Visita 7	Seleccionar	
Acta Visita 8	Seleccionar	
Acta Visita 9	Seleccionar	
Acta Visita 10	Seleccionar	
Acta Visita 11	Seleccionar	
Acta Visita 12	Seleccionar	

HV Empresa | Diagnóstico | Informe Diagnóstico

FOTOS DE LA EMPRE

Visita 01		

Para poder insertar las fotos, se ha dejado esta hoja sin bloquear.

Visita 03		

Visita 05		

Visita 07		

Visita 09

Plan de Mej

ESA

Impacto Económico

MENU

Para Imprimir Oprima "Ctrl+P"

PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL

No	Variable	Inicial	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		200	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$25.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$5.000.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$15.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$7.500	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$3.007.500	
IP=N/D	Indice de Productividad		1,66251	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	

No	Variable	Visita 2	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		240	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$25.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$6.000.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$14.600	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$8.300	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$3.512.300	
IP=N/D	Indice de Productividad		1,70828	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	
Incr	Incremento porcentual		2,75%	

No	Variable	Visita 4	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		180	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$25.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$4.500.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$13.900	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$11.100	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$2.513.100	
IP=N/D	Indice de Productividad		1,79062	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	
Incr	Incremento porcentual		7,71%	

No	Variable	Visita 6	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes			
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido			
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$0	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio			
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio			
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$0	
IP=N/D	Indice de Productividad		0,00000	
TP	Tipo de Productividad		No hay	
Incr	Incremento porcentual		0,00%	

No	Variable	Visita 8	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes			
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido			
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$0	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio			
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio			
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$0	
IP=N/D	Indice de Productividad		0,00000	
TP	Tipo de Productividad		No hay	
Incr	Incremento porcentual		0,00%	

No	Variable	Visita 10	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes			
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido			
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$0	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio			
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio			
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$0	
IP=N/D	Indice de Productividad		0,00000	
TP	Tipo de Productividad		No hay	
Incr	Incremento porcentual		0,00%	

No	Variable	Visita 12	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes			
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido			
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$0	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio			
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio			
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$0	
IP=N/D	Indice de Productividad		0,00000	
TP	Tipo de Productividad		No hay	
Incr	Incremento porcentual		0,00%	

Regional	Centro de Formación
Valle_del_Cauca	76-Centro de Electricidad y Automatización Industrial -CEAI

Empresa	NIT
AMOROSISIMO	1143833876-1

Tipo de Empresa	Sector	Código CIIU
Manufactura	Industrial	1811

Departamento Empr	Ciudad Empresa	Cod. DANE	ID Aplicativo
Valle_del_Cauca	Cali	76001	0

Empresario	Cédula
María Fernanda Mayorga	1.143.833.876

Tipo de Emprendedor	F. Nacimiento	Clasificación Población
Egresado de Otras Instituciones de Educación	24/09/89	0

Departamento	Ciudad Empresario	Nivel de Formación	Género
Valle_del_Cauca	Cali	Profesional	Femenino

			Ventas en el Mes				
Plan FE	**Tipo Conv**	**Nro. Conv**	Visita 1	Visita 2	Visita 3	Visita 4	
0	Nacional	0	5.000.000	6.000.000	4.500.000		0

Visita 5	Visita 6	Visita 7	Visita 8	Visita 9	Visita 10	Visita 11
0	0	0	0	0	0	0

Empleos Retenidos

Visita 12	Visita 1	Visita 2	Visita 3	Visita 4	Visita 5	Visita 6
0	1	1	1	0	0	0

Visita 7	Visita 8	Visita 9	Visita 10	Visita 11	Visita 12	Recursos Obter Visita 1
0	0	0	0	0	0	0

ıidos

Visita 2	Visita 3	Visita 4	Visita 5	Visita 6	Visita 7	Visita 8
0	0	0	0	0	0	0

				Empleos Nuevos		
Visita 9	Visita 10	Visita 11	Visita 12	Visita 1	Visita 2	Visita 3
0	0	0	0	0	1	1

Visita 4	Visita 5	Visita 6	Visita 7	Visita 8	Visita 9	Visita 10
0	0	0	0	0	0	0

Empresa Exportando (1=Si, 0=No)						
Visita 11	Visita 12	Visita 1	Visita 2	Visita 3	Visita 4	Visita 5
0	0	0	0	0	0	0

Visita 6	Visita 7	Visita 8	Visita 9	Visita 10	Visita 11	Visita 12
0	0	0	0	0	0	0

Ventas por Exportaciones

Visita 1	Visita 2	Visita 3	Visita 4	Visita 5	Visita 6	Visita 7
0	0	0	0	0	0	0

					Acumulado	
Visita 8	Visita 9	Visita 10	Visita 11	Visita 12	**Ind 1**	**Ind 2**
0	0	0	0	0	15.500.000	3

Ind 3	Ind 4	Ind 5	Ind 6	Product Inicial	Prod Visita 2
0	2	0	0	1,662510391	1,708282322

Increm 2	Prod Visita 4	Increm 4	Prod Visita 6	Increm 6	Prod Visita 8	Increm 8
2,75%	1,790617166	7,71%	0	0,00%	0	0,00%

Prod Visita 10	Increm 10	Prod Visita 12	Increm 12
0	0,00%	0	0,00%