HOJA DE VIDA - FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

PRODUCTORA DE GUANTES QUIMBAYA

HV	Diagnóstico	Informe	Plan de	Impacto	Registro

Coordinación Nacional de Emprendimiento
Dirección de Empleo
SENA
2020
SEFO

FECHA DE LA INFORMACIÓN **5/05/21**
(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	Andres Felipe Quimbaya Aristizabal	**C.C.**	14.701.714
Centro de Desarrollo Empresarial	76-Centro de Electricidad y Automatización Industrial -CEAI		
Nombre de la Empresa	PRODUCTORA DE GUANTES QUIMBAYA		
NIT	900993305-6	**Sector del Proyecto**	Industrial
Código División CIIU (##)	14	**Código CIIU (####)**	1420
Descripción División CIIU	Confección de prendas de vestir		
Descripción Código CIIU	Fabricación de artículos de piel		
Dirección de la Empresa	CL 69A N° 29 - 23		
Departamento	Valle_del_Cauca	**Ciudad**	Palmira
Barrio de la Empresa	Zamorano	**Código DANE**	76520
Teléfonos de la Empresa		**Celular**	3217592789
Página WEB / BLOG/ SITE		**ID Aplicativo**	
e-Mail	andrestt0306@gmail.com		

Descripción de Productos y Servicios

Producción de guantes para uso industrial en diversas presentaciones

DATOS GENERALES DEL EMPRESARIO

Nombre del Empresario	Andres Felipe Quimbaya Aristizabal	**C.C.**	14.701.714
Tipo de Emprendedor	Egresado SENA Titulada	**F. Nacimiento**	23/01/89
Clasificación Población		**Celular**	3217592789
Dirección de la Vivienda	CL 69A N° 29 - 23	**Barrio**	
Departamento	Valle_del_Cauca	**Ciudad**	Palmira
e-Mail	andrestt0306@gmail.com	**Twitter**	
Facebook		**Instagram**	
Nivel de Formación	Técnico / Tecnólogo	**Género**	Masculino

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	Productora de Guantes Quimbaya			**ID Plan**	57938
Fecha de Inicio (dd/mm/aaaa)	30/11/16			**Fecha Fin (dd/mm/aaaa)**	20/02/18
Nombre de la Convocatoria	Nacional			**Nro. Convoc.**	47
Tipo Convocatoria	Nacional	**Nro. Contrato**	215045	**Año**	2017
Valor Contrato	$84.133.388			**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

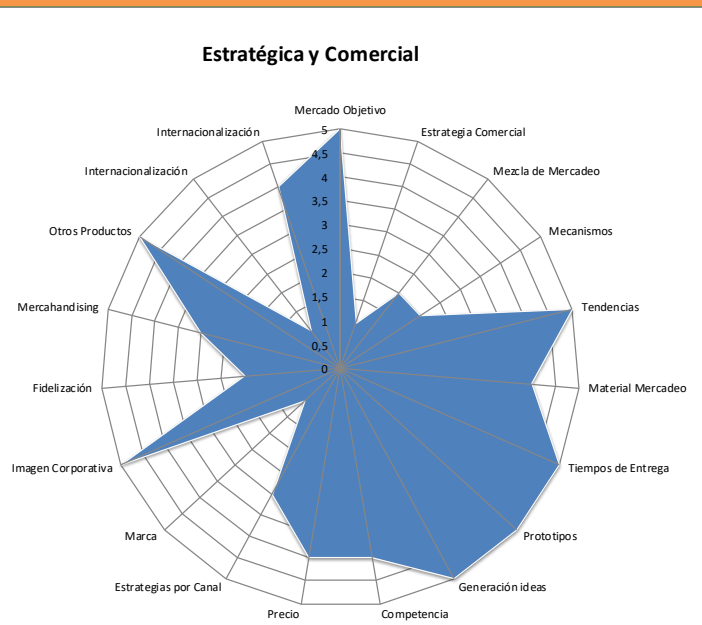
	No	CONCEPTO	CUMPLIMIENTO	OBSERVACIONES
	1	¿En qué nivel de informalidad se encuentra la Empresa?	Nivel I	
	2	¿Cuenta con un Plan de Negocios debidamente formulado, evaluado y viabilizado?	SI	
	3	¿Cumple con los documentos y registros necesarios legalmente para iniciar su actividad productiva (comerciales, tributarios, de funcionamiento y de seguridad laboral uso del suelo, registro Invima, concepto sanitario, concepto bomberos, licencia ambiental)?	SI	
	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)?	SI	
	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?	SI	
	7	¿Tiene definidas las responsabilidades y funciones de los puestos de trabajo o cargos que desempeñan cada uno de los integrantes de la empresa?	SI	
	8	¿La empresa cuenta con un reglamento interno de trabajo?	SI	
	9	¿Tiene definidos y documentados sus procesos más importantes (proceso productivo, administrativo, financiero, comercial entre otros)?	SI	Aunque se esta en proceso de mejora y construccion
	10	¿Se tienen establecidas claramente la misión, visión y política de calidad de la empresa?	SI	
	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	Auqnue quiero revisarlas mejor y establecer un plan de mercadeo para el año. Se tenia uno, pero por la pandemia todo se debe replantear
	18	¿La empresa cuenta con metas de operación medibles y verificables en un plazo de tiempo definido, con asignación del responsable de su cumplimiento?	NO	
	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?	NO	Considero que deberiamos tener un area mayor
	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?	SI	
	26	¿La empresa tiene definidos los criterios y variables para hacer la planeación de la producción?	SI	Pero hay que mejorarlos
	27	¿La disponibilidad de materia prima está garantizada a mediano y largo plazo?	SI	Auqnue nos gustaria tener otras opciones

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?	NO	
30	¿Posee un sistema de contabilidad y costos que ofrece información confiable y oportuna para la toma de decisiones?	NO	
31	¿La empresa realiza presupuestos?	NO	
32	¿Posee Cuenta de Ahorro o Cuenta Corriente?	SI	

DIAGNÓSTICO FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

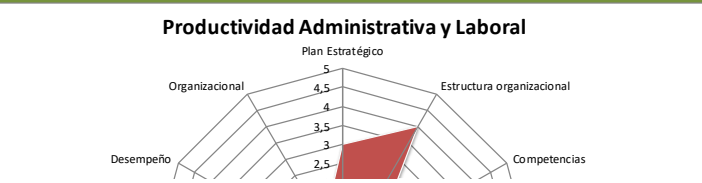
1. Gestión Estratégica y Comercial			Calificación
1	Mercado Objetivo	La empresa tiene identificado el mercado objetivo? (Conoce realmente a su cliente?)	5
2	Estrategia Comercial	La empresa cuenta con metas comerciales medibles y verificables en un plazo de tiempo definido, con asignación del responsable de su cumplimiento?.	1
3	Mezcla de Mercadeo	La empresa asigna recursos para el mercadeo de sus servicios? (promociones, material publicitario, otros).	2
4	Mecanismos	La empresa evalúa periódicamente sus mecanismos de promoción y publicidad para medir su efectividad y/o continuidad?.	2
5	Tendencias	La empresa Investiga tendencias del sector y de su producto o servicio a nivel Local, Nacional e Internacional?	5
6	Material Mercadeo	La empresa dispone de catálogos o material con las especificaciones técnicas de sus productos o servicios?	4
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)	4
11	Precio	Los precios de la empresa están determinados con base en el conocimiento de sus costos, de la demanda y de la competencia?	4
12	Estrategias por Canal	La empresa establece estrategias por cada canal de distribución?	3
13	Marca	La empresa tiene registrada su marca (marcas) e implementa estrategias para su posicionamiento?.	1
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	2
16	Mercahandising	Empresa cuenta con material de merchandising?	3
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?	4
PUNTAJE TOTAL			3,5

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

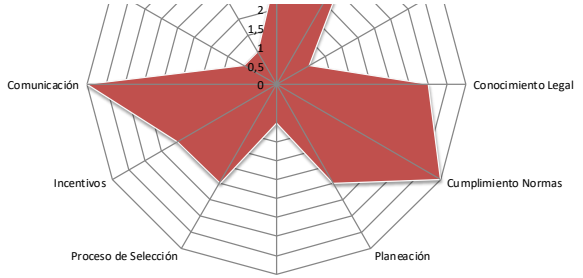


2. Gestión de la Productividad Administrativa y laboral (Gestión de talento humano)			Calificación
1	Plan Estratégico	La empresa cuenta con un plan estratégico (Metas corporativas, Visión, Misión, Estrategia y Objetivos)	3
2	Estructura organizacional	La empresa cuenta con una estructura organizacional (Organigrama, Manual de funciones y responsabilidades)	4
3	Competencias	La empresa evalúa las competencias y habilidades periódicamente de sus trabajadores	1
4	Conocimiento Legal	En la empresa se cuenta con conocimiento legal de los requisitos para desempeñar la actividad económica	4
5	Cumplimiento Normas	En la empresa se cumplen las normas Tributarias, Contables, Laborales y Comerciales	5

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

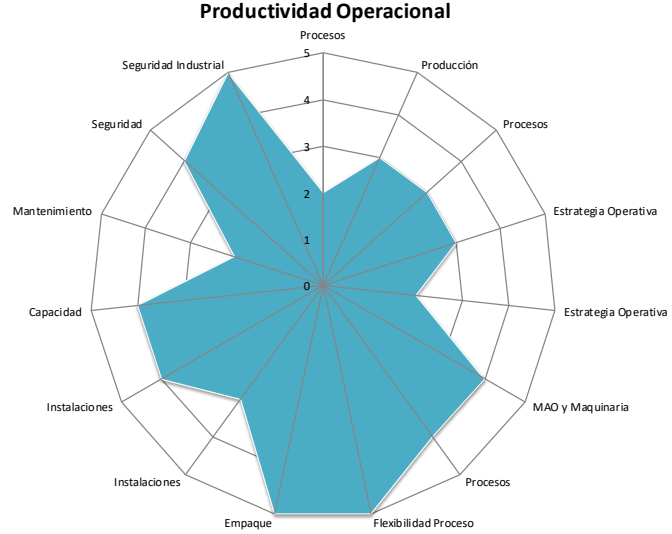


6	Planeación	En la empresa se hace planeación con el grupo de trabajo. (Se recogen ideas de mejores prácticas)	3
7	Manejo de Indicadores	En la empresa se manejan indicadores de Gestión y Productividad.	1
8	Proceso de Selección	En la empresa se maneja un proceso de selección y capacitación para nuevos empleados	3
9	Incentivos	En la empresa se manejan incentivos y recompensas por productividad y ventas y cumplimientos de metas	3
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			2,8



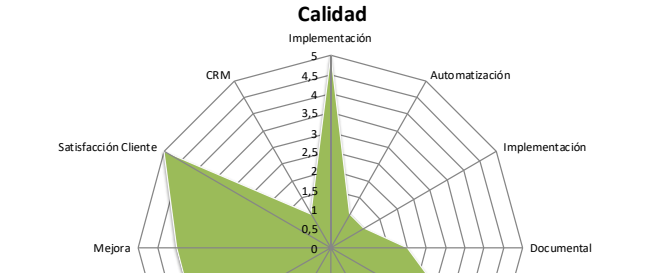
3. Gestión de la Productividad operacional			Calificación
1	Procesos	¿La empresa cuenta con un plan de producción? (Objetivos, estrategias, flujogramas o protocolos de procesos para los bienes y servicios que produce)	2
2	Producción	La planeación de la producción y/o de las operaciones de la empresa están basadas en pronósticos de ventas?	3
3	Procesos	¿En la empresa existen fichas técnicas de todas las materias primas, producto terminado y maquinaria, equipo?	3
4	Estrategia Operativa	2. ¿La empresa tiene identificados indicadores para los procesos productivos? (indicadores de entregas a tiempo, de reprocesos	3
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?.	2
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?	4
7	Procesos	La empresa tiene definidos y documentados sus procesos más importantes?(proceso productivo, entre otros)	4
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?	5
10	Instalaciones	La infraestructura, instalaciones y equipos de la empresa son adecuados para atender sus necesidades de funcionamiento y operación actual y futura?.	3
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?	4
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?.	4
13	Mantenimiento	¿En la empresa existe un programa de mantenimiento definido de la maquinaria y equipo de mantenimiento?	2
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?.	4
15	Seguridad Industrial	La empresa posee un SSST, reglamento interno de trabajo, de higiene y una política de seguridad industrial?.	5
PUNTAJE TOTAL			3,5

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

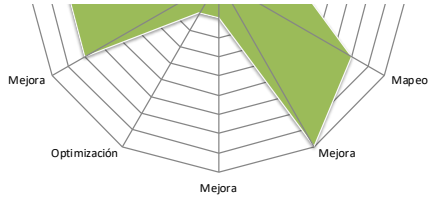


4. Gestión de Calidad			Calificación
1	Implementación	¿La empresa cuenta con un sistema de calidad definido?	5
2	Automatización	¿La empresa tiene automatizados los procesos?	1
3	Implementación	¿La empresa cuenta con implementación de BPM o similares?	1
4	Documental	¿La empresa tiene documentados los procesos?	2
5	Mapeo	¿La empresa tiene mapeo de los procesos?	4
6	Mejora	¿La empresa tiene implementado un sistema de mejora para los procesos?	5
7	Mejora	¿La empresa cuenta con modelaje de procesos?	1
8	Optimización	¿La empresa cuenta con optimización de procesos?	1

Cumplir las mínimas normas de calidad que necesitan las empresas de acuerdo con su actividad



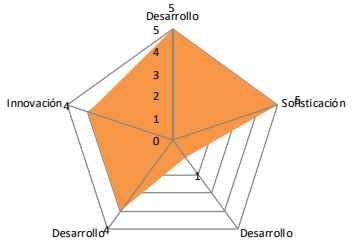
9	Mejora	¿La empresa cuenta con un esquema para ejecutar acciones de mejoramiento (correctivas y preventivas, pruebas metrológicas e inspecciones) necesarias para garantizar la calidad del producto o servicio?	4
10	Mejora	¿La empresa hace medición de la productividad?	4
11	Satisfacción Cliente	¿La empresa mide con frecuencia la satisfacción de sus clientes para diseñar estrategias de mantenimiento y fidelización?	5
12	CRM	¿La empresa cuenta con herramientas para hacerle seguimiento a sus clientes? (CRM)	1
PUNTAJE TOTAL			2,8



5. Gestión de la Innovación / Desarrollo y Sofisticación de producto			Calificación
1	Desarrollo	La empresa ha implementado prácticas/metodologías para la mejora del producto?	5
2	Sofisticación	La empresa ha implementado pruebas piloto, de laboratorio para mejorar el producto?(Diseño, nuevos materiales...nuevos servicios)	5
3	Desarrollo	La empresa ha hecho gestión para estandarizar su producto o servicio?	1
4	Desarrollo	La empresa ha hecho gestión para capacitar al personal en NCL, formación Titulada, complementaria o virtual?	4
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?.	4
PUNTAJE TOTAL			3,8

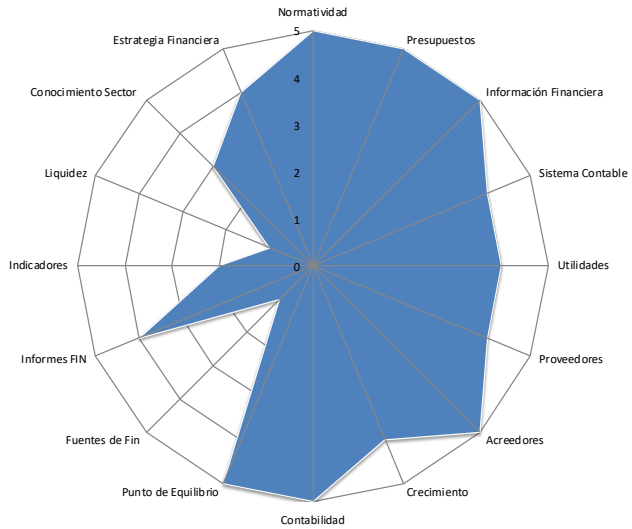
Gestionar la innovación como herramienta para crecer / Sofisticar y desarrollar mejores productos

Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto



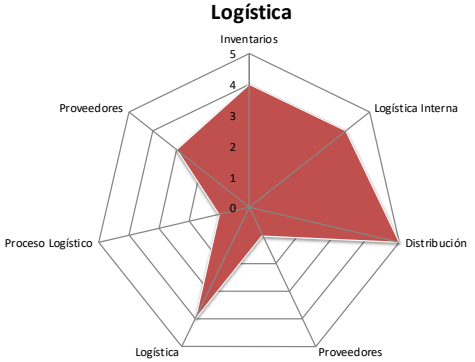
6. Gestión financiera y contable			Calificación
1	Normatividad	La empresa conoce y aplica las normas contables vigentes?	5
2	Presupuestos	La empresa realiza presupuestos anuales de ingresos, egresos y flujo de caja.	5
3	Información Financiera	La información financiera de la empresa es confiable, oportuna, 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.	4
6	Proveedores	La empresa tiene una política definida para el pago a sus proveedores?.	4
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?.	4
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?	1
12	Informes FIN	La Empresa realiza informes periódicos del estado financiero?	4
13	Indicadores	La empresa conoce y aplica indicadores financieros? (Liquidez, Razón Cta., Prueba ácida, etc.)	2
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?	3
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?	4
PUNTAJE TOTAL			3,8

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



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

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

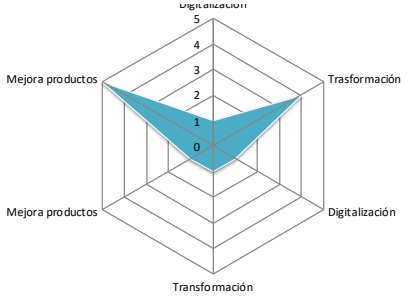


8. Gestión de la Transformación Digital			Calificación
1	Digitalización	Empresa usa herramientas digitales y tecnológicas para mejorar la producción o prestación del servicio?	1

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

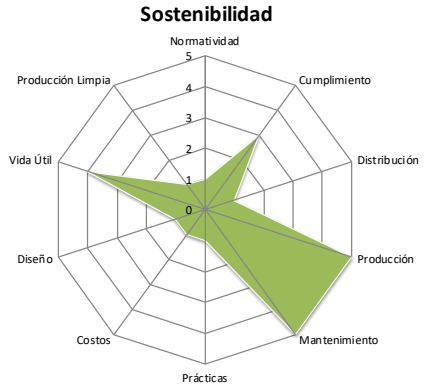


2	Trasformación	La empresa ha considerado redefinir su Nuevo modelo de negocio?	4
3	Digitalización	La empresa tiene acceso al márquetin digital?(las redes sociales)	1
4	Transformación	La empresa hace uso o tiene acceso a la tecnología de Big Data, nube?	1
5	Mejora productos	La empresa ha utilizado los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



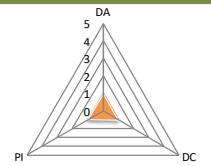
9. Sostenibilidad			Calificación
1	Normatividad	La empresa conoce y aplica las normas ambientales en el desarrollo de su actividad	1
2	Cumplimiento	La empresa establece los procedimientos y procesos para cumplir las normas ambientales.	3
3	Distribución	En la empresa para la selección, instalación y mantenimiento 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?	5
5	Mantenimiento	La empresa realiza mantenimientos preventivos a sus automotores, maquinaria y equipos para evitar el deterioro del ambiente?	5
6	Prácticas	La empresa desarrolla prácticas de reciclaje en forma permanente y todos los empleados están comprometidos con este propósito?.	1
7	Costos	La empresa tiene o ha proyectado disminuir los costos generados por desperdicio de materia prima en alguna etapa del proceso productivo?.	1
8	Diseño	En el diseño de productos y empaques, la empresa procura minimizar el uso de materiales e incluye criterios ecológicos al seleccionarlas.	1
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).	4
10	Producción Limpia	La Empresa aplica conceptos de producción limpia?.	1
PUNTAJE TOTAL			2,3

Gestionar la sostenibilidad del entorno con prácticas sostenibles en procesos y productos



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

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



Propiedad Intelectual

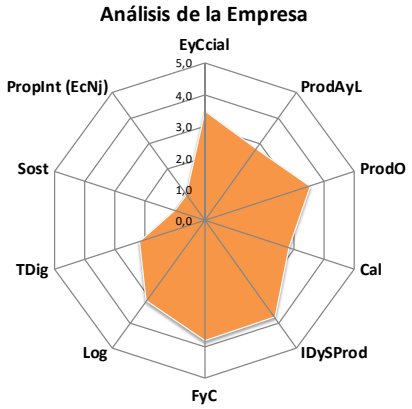
IMPACTO AMBIENTAL

	Variable	Impacto	Efecto	Temporalidad	Magnitud
1	Atmosférico	Emisión de material particulado	Neutro	Corta	Leve
2	Atmosférico	Emisión de gases	Neutro	Corta	Leve
3	Geosférico	Erosión - Pérdida de Suelo	Neutro	Corta	Leve
4	Acrológico	Contaminación del Suelo	Neutro	Media	Leve
5	Acrológico	Generación de Residuos Sólidos	Negativo	Media	Fuerte
6	Hídrico	Contaminación de Agua	Neutro	Corta	Leve
7	Biótico	Desaparición de Fauna - Flora	Positivo	Permanente	Leve

OBSERVACIONES IMPACTO AMBIENTAL

8	Social	Contaminación Auditiva	Negativo	Permanente	Fuerte
9	Biótico	Consumo excesivo de Papel	Neutro	Corta	Leve
10	Social	Consumo de Energía Eléctrica	Negativo	Larga	Fuerte
11	Hídrico	Agotamiento de Recursos Hídricos	Neutro	Corta	Leve
12	Social	Contaminación Visual	Neutro	Corta	Leve
13	Acrológico	Generación de Residuos Líquidos	Neutro	Corta	Leve
14	Acrológico	Generación de Residuos Químicos	Neutro	Corta	Leve

CONSOLIDADO		Calificación
1	Estrategia y Comercial (EyCcial)	3,5
2	Productividad Administrativa y Laboral (ProdAyL)	2,8
3	Productividad Operacional (ProdO)	3,5
4	Calidad (Cal)	2,8
5	Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto (IDySProd)	3,8
6	Financiera y Contable (FyC)	3,8
7	Logística (Log)	3,1
8	Transformación Digital (TDig)	2,2
9	Sostenibilidad (Sost)	1,0
10	Propiedad Intelectual (PropInt EcNj)	1,0
	Promedio	**2,76**



OBSERVACIONES

INFORME DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:	PRODUCTORA DE GUANTES QUIMBAYA	**NIT**	900993305-6	**SECTOR**	Industrial
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	Andres Felipe Quimbaya Aristizabal	**CEDULA**	14.701.714,00	**TIPO DE EMPRESA**	Manufactura
NOMBRE DEL GESTOR	Andres Felipe Quimbaya Aristizabal	**CEDULA**	14.701.714	**FECHA DE ELABORACIÓN**	5/05/21

RESUMEN DE LA HISTORIA DE LA EMPRESA

El nombre comercial de la empresa es Productora de Guantes Quimbaya; La idea de esta nueva empresa es dedicarse a la manufactura de guantes en cuero (vaqueta - carnaza) para abastecer la zona industrial del municipio de Palmira. Nos encargaremos de ofrecer productos con mejor calidad, mayor resistencia, más suavidad. Palmira ha sido por varios años una de las ciudades más importantes en manufactura de guantes a nivel nacional, teniendo en cuenta que el centro de acopio más importante del país en cuero (vaqueta – carnaza) es el departamento de Nariño siendo esto una ventaja. También se encuentra la implícito en nuestra Ley donde estipula atraves de La Ley colombiana a partir de la creación de la Ley 9 de Enero 24 de 1979 (Título III, Salud Ocupacional, Artículos 122 a 124). Y a su vez en la resolución 2400 de Mayo 22 de 1979 (Título IV, Capitulo II de los Equipos y elementos de protección, Artículo 176 a 201), donde estipula que en todos los establecimientos de trabajo, en donde los trabajadores estén expuestos a riesgos físicos, mecánicos, químicos, biológicos, etc., los patronos (empleadores) deben suministrar los equipos de protección adecuados, según la naturaleza del riesgo, que reúnan condiciones de seguridad y eficiencia para el usuario.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

1. Gestión Estratégica y Comercial

se establecerán zonas para asistencia y apoyo a clientes, con programación de visitas de inspección y mantenimiento al menos una al mes, según su localización y demanda requerida, Así tendrán prioridad el sector azucarero y el metalmecánico que en la región constituyen los renglones de mayor consumo de nuestros productos, para el caso de los ingenios, las necesidades implícitas de servicio en la mayoría de los casos requieren acompañamiento semanal y según esto se acordará con cada uno de ellos. En zonas como la ley Páez, centro del valle y región cafetera (Armenia – Pereira) la asistencia se efectuará programada con regularidad concertada e informada, utilizando las ventajas y apoyo informático en redes para que los resultados sean tangibles y se reconozcan como ventajas comparativas reales y concretas.

· Con el establecimiento de una remuneración básica, con unas metas mínimas mensuales de $ 24´795.531 millones de pesos aproximadamente y responsabilidades de acompañamiento, asesorías y ampliación de cobertura real y creciente.

· Que tenga como un porcentaje de asignación, como una comisión directa por negocio y utilidad neta generada, porque para los negocios se manejan condiciones de pago, cantidades al por mayor, por precio mínimas, manejo de fletes determinado incluso por el lugar de destino de la mercancía, tipo de referencia solicitada, etc. Esto involucra a nuestro vendedor no solo esté dispuesto a vender los productos, también para que se encargue de cobrar su propia cartera de venta, evitando que se genere retrasos en el recaudo.

· Se utilizará un discurso como valor agregado, ya que este discurso va dispuesto a asesorar a los empleados del nuestros clientes para aminorar los accidentes laborales y el uso adecuado de los elementos de protección laboral dependiendo del riesgo que tenga enfrente a sus labores, que nos dará prioridad por encima de nuestra competencia.

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

Analizando el mercado cambiante en los últimos años de la manufactura de guantes se ha evidenciado empresas como Guantes Occidental, Fasicol Ltda., Guantes Tayrona, etc., se han logrado destacar en el mercado como empresas solidas dando a conocer sus productos, no solo del departamento del Valle del Cauca sino también del resto del país vendiendo sus productos a empresas industriales muy reconocidas como ingenios azucareros, minas de carbón, Goodyear, Ecopetrol, y entre otros.

Pero las empresas que venden este tipo de elementos de protección personal (E.P.P) muchas veces no cumplen con algunos pedidos por motivos de que la demanda es muy elevada obligando muchas veces a la industria colombiana a buscar sustitutos del guante, y debido a esto no se ha incursionado en innovaciones en la producción de guantes unos por falta de conocimiento sobre el tema en nuevas tendencias o desarrollo dentro del mismo mercado y otros por evitar sobrecostos que puedan llegar a elevar el costo de producción del guante y no poder competir en el mercado.

Por esto no se han arriesgado a implementar muchos correctivos a ciertos procesos que podrían darle un valor agregado al producto, como en control de calidad, asesorías como personas competentes en el tema de elementos de protección personal (E.P.P), manejo del guante y sus usos.

Existen maneras de mejorar la calidad del producto que aún se está desarrollando en este campo y que estamos implementando como elementos innovadores dentro de nuestros procesos de manufactura y de servicios,

4. Gestión de Calidad

Como se mencionaba en el apartado anterior, la asesoria con el Dagma nos favorecio para mejorar nuestro proceso productivo, ademas de esto, estamos trabajando para tener todo nuestro SGC propuesto al termino de este año y poder optar por la certificacion ISO 9001 para inicios del 2021

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

Los clientes al escoger a Productora de Guantes Quimbaya como su proveedor de guantes por un producto de calidad, donde nuestras propuestas de valor son: el planchado, dándole un acabado de mayor suavidad y resistencia aumentando calidad en el proceso y duración, también contaran con la trazabilidad de nuestros productos para llevar un proceso de mejoramiento continuo. Nuestros clientes contaran como otro valor agregado asesoramientos del uso adecuado y capacitación al personal que los utilizan. Acceder a un producto único de acuerdo a sus necesidades y preferencias. Esta empresa tiene la ventaja competitiva más grande del mercado, está incluido en la presentación acabado y calidad de nuestros productos, porque en el mercado local no tienen implícitos desarrollos en el proceso productivos que mejoran la comodidad y la presentación contenidos en nuestros productos. Entregar a sus clientes productos que cumplan con la necesidad y requerimientos a su gusto.

INFORME DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:	PRODUCTORA DE GUANTES QUIMBAYA	**NIT**	900993305-6	**SECTOR**	Industrial
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	Andres Felipe Quimbaya Aristizabal	**CEDULA**	14.701.714,00	**TIPO DE EMPRESA**	Manufactura
NOMBRE DEL GESTOR	Andres Felipe Quimbaya Aristizabal	**CEDULA**	14.701.714	**FECHA DE ELABORACIÓN**	5/05/21

Lo que hace competitivo y caracterizable nuestro servicio frente a la competencia, es la posibilidad de mejorar al 100% cada pedido gracias al mejoramiento del manejo y calidad que se ofrece.

6. Gestión financiera y contable

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. La empresa cuenta con buena salud financiera, no obstante sus estados financieros no son los mejores, debido principalmente al apoyo recibido de Fondo Emprender, que aunque ya tuvo aval para condonacion, aun no se hace efectivo. Actualmente la cartera es sana, no contando con clientes demasiado morosos (mas de 90 dias)

7. Gestión Logística

Entrega a satisfacción al Cliente (industria o comercializadora): Al hacer es despacho de nuestros productos a nuestros clientes, se le dará la información correspondiente notificándoles lo pertinente, para darles total certeza del cumplimiento con la entrega en las fechas estipuladas.

Revisión de calidad por solicitud del cliente: Llegado el caso que nuestros clientes muestren inconformidad de nuestros productos por cualquier motivo se procederá a recogerlos, se le hará una revisión de calidad. revisando minuciosamente las inconformidades que nos expreso para su posterior corrección.

Reposición del producto (Si es el caso): clientes se le reemplazara el producto defectuoso y al ser identificado el proceso que salió mal con el fin de mejorar la calidad y evitar futuras inconformidades con nuestros clientes se procederá a la entrega de estos a la empresa que nos brinda su apoyo para darle el tratamiento adecuado a este producto que ya no se puede volver a utilizar.

Servicio Post –venta: si el cliente muestra total satisfacción con la entrega de nuestro producto se seguirá con nuestro siguiente elemento innovador que es la capacitación a los empleados para un uso satisfactorio y seguimiento para dar un mayor control de calidad.

8. Gestión de la Transformación Digital

Ecoluciones s.a.s, entre sus prioridades esta la Transformación digital, aprovechar mejor las redes sociales, la creación de una pagina web que integre las diferentes plataformas digitales, así como también carro de compra y pasarelas de pago. No se tiene acceso a la tecnología de Big Data, nube. Se han preocupado por tener presencia en las principales redes sociales, aunque se es consciente de que les falta mucho en el aspecto digital

9. Sostenibilidad

Hemos logrado desarrollar una cartera de clientes interesantes que nos han permitido contar con ingresos necesarios para cubrir nuestra operación, aunque nos falta lograr nuevos clientes que nos permitan generar mayores utilidades, que nos permitan reinvertir en el negocio y contar con una buena salud financiera

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:	PRODUCTORA DE GUANTES QUIMBAYA	**NIT**	900993305-6	**SECTOR**	Industrial
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	Andres Felipe Quimbaya Aristizabal	**CEDULA**	14.701.714,00	**TIPO DE EMPRESA**	Manufactura
NOMBRE DEL GESTOR	Andres Felipe Quimbaya Aristizabal	**CEDULA**	14.701.714	**FECHA DE ELABORACIÓN**	5/05/21

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.	Responsable
1	Estratégica y Comercial	Implementar plan de exportación	No hay claridad de requerimientos y ruta para exportar	Definir ruta de requerimientos para el plan de exportación	Documentos y lineamientos claros para exportar guantes y produtos de seguridad industrial	Unidad	1			6	0,55	55%	Seleccionar
2	Productividad Administrativa y Laboral												Seleccionar
3	Productividad Operacional												Seleccionar
4	Calidad												Seleccionar
5	Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto												Seleccionar
6	Financiera y Contable	Optimización de los recursos de la empresa	Se tiene un uso del presupuesto que no responde a las necesidades actuales.	Revisar estados financieros para reasignar prespuesto	Reasignación de presupuesto	Unidad	1					0%	Seleccionar
7	Logística												Seleccionar
8	Transformación Digital	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%	Empresario(a)
9	Sostenibilidad												Seleccionar
10	Propiedad Intelectual (Solo para Economía Naranja)												Seleccionar
11	Ambiental												Seleccionar
12	Productividad												Seleccionar
13	Todos												Seleccionar

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.	Responsable
1	Estratégica y Comercial	Implementar plan de exportación	No hay claridad de requerimientos y ruta para exportar	Definir ruta de requerimientos para el plan de exportación	Realizar para el mes de noviembre el primer envío de exportación	Unidad	1		30/11/21	4	0,1	10%	Seleccionar
2	Productividad Administrativa y Laboral	Continuar dando cumplimiento a la normatividad laboral con sus colaboradores	La empresa cumple satisfactoria y oportunamente con los pagos de seguridad social y prestaciones sociales	Mantener el funcionamiento de la nomina y el cumplimiento en la normatividad	Continuar con los pagos mensuales a seguridad social y la provisión de prestaciones sociales		5			1	1	20%	Seleccionar
3	Productividad Operacional												Seleccionar
4	Calidad												Seleccionar
5	Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto												Seleccionar
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 pasivas de la	Construir un presupuesto actualizado a las necesidades de la empresa								Seleccionar
7	Logística	Optimizar aspectos logísticos y de entrega de producto	El empresario realiza las entregas el mismo y solo despacha con terceros a la ciudad de Cali	Mejorar condiciones y costos de distribución	Disminuir costos de transporte y embalaje de producto.								Seleccionar
8	Transformación Digital	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	Continuar realizando una publicación semanal de infomación relevante de la empresa o del sector	Unidad	4			6	6	150%	Seleccionar
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%	Seleccionar
10	Propiedad Intelectual (Solo para Economía Naranja)												Seleccionar
11	Ambiental												Seleccionar
12	Productividad												Seleccionar
13	Todos												Seleccionar

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.	Responsable
1	Estratégica y Comercial												Seleccionar
2	Productividad Administrativa y Laboral												Seleccionar
3	Productividad Operacional												Seleccionar
4	Calidad												Seleccionar
5	Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto												Seleccionar
6	Financiera y Contable												Seleccionar
7	Logística												Seleccionar
8	Transformación Digital												Seleccionar
9	Sostenibilidad												Seleccionar
10	Propiedad Intelectual (Solo para Economía Naranja)												Seleccionar
11	Ambiental												Seleccionar
12	Productividad												Seleccionar
13	Todos												Seleccionar
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.	Responsable
1	Estratégica y Comercial												Seleccionar
2	Productividad Administrativa y Laboral												Seleccionar
3	Productividad Operacional												Seleccionar
4	Calidad												Seleccionar
5	Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto												Seleccionar
6	Financiera y Contable												Seleccionar
7	Logística												Seleccionar
8	Transformación Digital												Seleccionar
9	Sostenibilidad												Seleccionar
10	Propiedad Intelectual (Solo para Economía Naranja)												Seleccionar
11	Ambiental												Seleccionar
12	Productividad												Seleccionar
13	Todos												Seleccionar

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.	Responsable
1	Estratégica y Comercial												Seleccionar
2	Productividad Administrativa y Laboral												Seleccionar
3	Productividad Operacional												Seleccionar
4	Calidad												Seleccionar
5	Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto												Seleccionar
6	Financiera y Contable												Seleccionar
7	Logística												Seleccionar
8	Transformación Digital												Seleccionar
9	Sostenibilidad												Seleccionar
10	Propiedad Intelectual (Solo para Economía Naranja)												Seleccionar
11	Ambiental												Seleccionar
12	Productividad												Seleccionar
13	Todos												Seleccionar
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.	Responsable
1	Estratégica y Comercial												Seleccionar
2	Productividad Administrativa y Laboral												Seleccionar
3	Productividad Operacional												Seleccionar
4	Calidad												Seleccionar
5	Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto												Seleccionar
6	Financiera y Contable												Seleccionar
7	Logística												Seleccionar
8	Transformación Digital												Seleccionar
9	Sostenibilidad												Seleccionar
10	Propiedad Intelectual (Solo para Economía Naranja)												Seleccionar
11	Ambiental												Seleccionar
12	Productividad												Seleccionar
13	Todos												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	$ 15.000.000	$ 25.000.000	$ 24.000.000									
Empleos Retenidos	2	2	2									
Recursos Obtenidos												
Empleos Nuevos	0	0	6									
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	$ 55.000.000	$ 55.000.000	$ 55.000.000									
Activo no Corriente												
Total Activo	$ 55.000.000	$ 55.000.000	$ 55.000.000	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Pasivo Corriente												
Pasivo no Corriente												
Total Pasivo	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Patrimonio												
Pasivo + Patrimonio	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

OBSERVACIONES AL BALANCE	
Visita 1	
Visita 2	
Visita 3	
Visita 4	
Visita 5	
Visita 6	
Visita 7	
Visita 8	
Visita 9	
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	$ 15.000.000	$ 25.000.000	$ 24.000.000									
(-) Costo de Ventas	$ 8.500.000	$ 15.000.000	$ 13.000.000									
= Utilidad Bruta	$ 6.500.000	$ 10.000.000	$ 11.000.000	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Gastos	$ 5.000.000	$ 8.000.000	$ 8.000.000									
= Utilidad Operacional	$ 1.500.000	$ 2.000.000	$ 3.000.000	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Gastos Financieros												
= Utilidad Antes de Impuestos	$ 1.500.000	$ 2.000.000	$ 3.000.000	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Impuestos												
= Utilidad Neta	$ 1.500.000	$ 2.000.000	$ 3.000.000	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

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

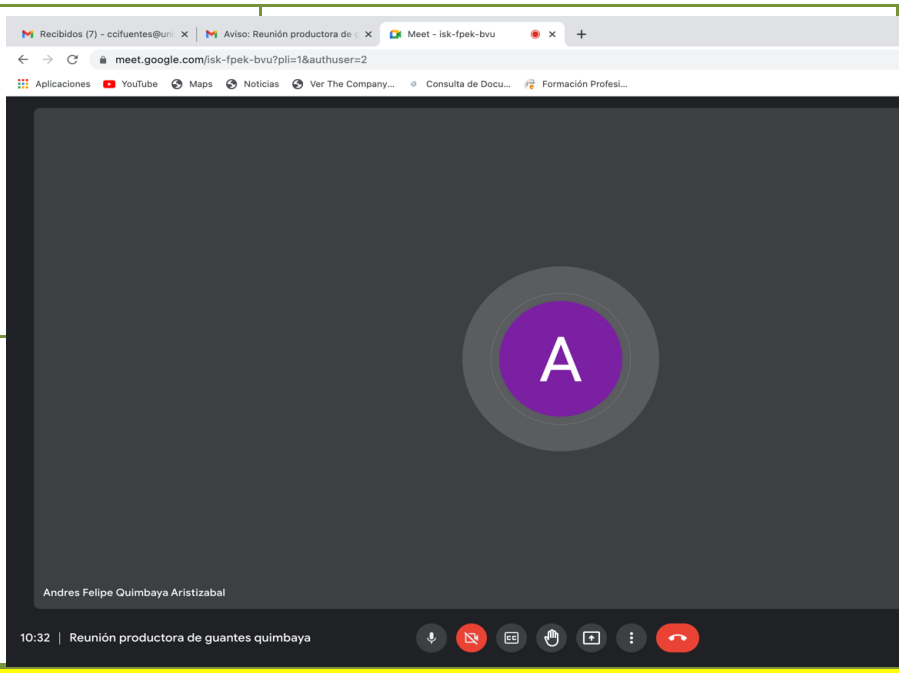
EVIDENCIAS

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	Diagnóstic

Visita 01

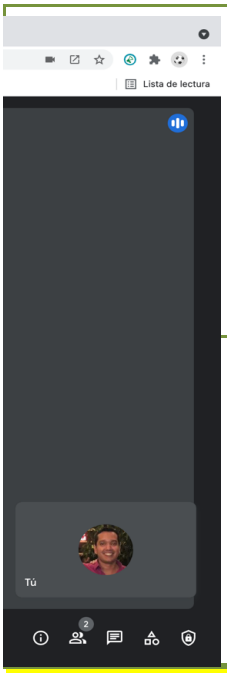


Para poder insertar las fotos, se ha dejado esta hoja sin bloquear.

co

Informe Diagnóstico

FOTOS DE LA EMPRE



Plan de Mejoramiento

Im

ESA

Visita 02	

pacto Económico

Impacto Económico

MENU

Para Imprimir Oprima "Ctrl+P"

PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL

No	Variable	Inicial	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		600	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$25.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$15.000.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$14.200	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$8.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$8.528.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		1,75891	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	

No	Variable	Visita 2	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		1.000	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$25.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$25.000.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$15.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$8.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$15.008.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		1,66578	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	
Incr	Incremento porcentual		-5,29%	

No	Variable	Visita 4	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		960	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$25.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$24.000.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$13.500	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$8.300	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$12.968.300	
IP=N/D	Indice de Productividad		1,85067	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	
Incr	Incremento porcentual		5,22%	

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
PRODUCTORA DE GUANTES QUIMBAYA	900993305-6

Tipo de Empresa	Sector	Código CIIU
Manufactura	Industrial	1420

Departamento Empr	Ciudad Empresa	Cod. DANE	ID Aplicativo
Valle_del_Cauca	Palmira	76520	0

Empresario	Cédula
Andres Felipe Quimbaya Aristizabal	14.701.714

Tipo de Emprendedor	F. Nacimiento	Clasificación Población
Egresado SENA Titulada	23/01/89	0

Departamento	Ciudad Empresario	Nivel de Formación	Género
Valle_del_Cauca	Palmira	Técnico / Tecnólogo	Masculino

			Ventas en el Mes				
Plan FE	**Tipo Conv**	**Nro. Conv**	Visita 1	Visita 2	Visita 3	Visita 4	
57938	Nacional	47	15.000.000	25.000.000	24.000.000		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	2	2	2	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	0	6

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

Visita 8	Visita 9	Visita 10	Visita 11	Visita 12	Acumulado **Ind 1**	**Ind 2**
0	0	0	0	0	64.000.000	6

Ind 3	Ind 4	Ind 5	Ind 6	Product Inicial	Prod Visita 2
0	6	0	0	1,75891182	1,665778252

Increm 2	Prod Visita 4	Increm 4	Prod Visita 6	Increm 6	Prod Visita 8	Increm 8
-5,29%	1,850666626	5,22%	0	0,00%	0	0,00%

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