HOJA DE VIDA - FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

GE INTEC

HV	Diagnóstico	Informe	Plan de	Impacto	Registro

Coordinación Nacional de Emprendimiento
Dirección de Empleo
SENA
2020
SEFO

FECHA DE LA INFORMACIÓN **3/08/21**
(DD/MM/AAAA)

INFORMACIÓN GENERAL

Regional	Valle_del_Cauca	**Cod. Regional**	76

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

Tipo de Empresa	Servicios	**Estado**	Activa
Nombre del Gestor	Cerbulo Andres Cifuentes Garcia	**C.C.**	1.113.621.014
Centro de Desarrollo Empresarial	76-Centro de Electricidad y Automatización Industrial -CEAI		
Nombre de la Empresa	GE INTEC		
NIT	901376512-1	**Sector del Proyecto**	Servicios
Código División CIIU (##)	62	**Código CIIU (####)**	6201
Descripción División CIIU	Desarrollo de sistemas informáticos (planificación, análisis, diseño, programación, pruebas), consultoría informática y actividades relacionadas		
Descripción Código CIIU	Actividades de desarrollo de sistemas informáticos (planificación, análisis, diseño, programación, pruebas)		
Dirección de la Empresa	CARRERA 39A # 5D - 35		
Departamento	Valle_del_Cauca	**Ciudad**	Cali
Barrio de la Empresa		**Código DANE**	76001
Teléfonos de la Empresa		**Celular**	3015224277
Página WEB / BLOG/ SITE		**ID Aplicativo**	
e-Mail	nicvalencia@gmail.com		

Descripción de Productos y Servicios

Actividades de desarrollo de sistemas informáticos (planificación, análisis, diseño, programación, pruebas)

DATOS GENERALES DEL EMPRESARIO

Nombre del Empresario	Nicolás Enrique Valencia Caicedo	**C.C.**	14.474.412
Tipo de Emprendedor	Egresado de Otras Instituciones de Educación	**F. Nacimiento**	20/01/82
Clasificación Población	Ninguno	**Celular**	3015224277
Dirección de la Vivienda	CARRERA 39A # 5D - 35	**Barrio**	
Departamento	Valle_del_Cauca	**Ciudad**	Cali
e-Mail	nicvalencia@gmail.com	**Twitter**	
Facebook		**Instagram**	
Nivel de Formación	Profesional	**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	GRUPO GEINTEC SAS			**ID Plan**	
Fecha de Inicio (dd/mm/aaaa)	2/08/19	**Fecha Fin (dd/mm/aaaa)**			20/02/19
Nombre de la Convocatoria	Nacional			**Nro. Convoc.**	
Tipo Convocatoria	Nacional	**Nro. Contrato**		**Año**	2018
Valor Contrato				**Estado en F.E.**	Pendiente CDN

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

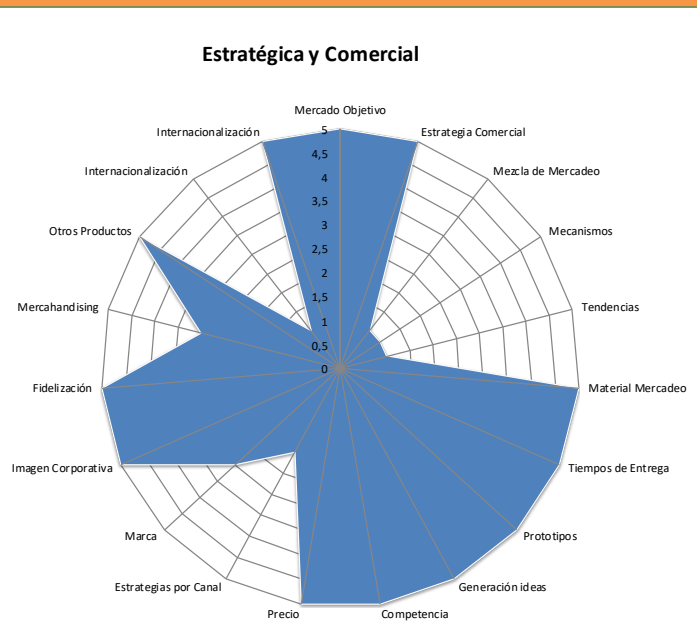
	No	CONCEPTO	CUMPLIMIENTO	OBSERVACIONES
	1	¿En qué nivel de informalidad se encuentra la Empresa?	Nivel II	
	2	¿Cuenta con un Plan de Negocios debidamente formulado, evaluado y viabilizado?	SI	
	3	¿Cumple con los documentos y registros necesarios legalmente para iniciar su actividad productiva (comerciales, tributarios, de funcionamiento y de seguridad laboral uso del suelo, registro Invima, concepto sanitario, concepto bomberos, licencia ambiental)?	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)?	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?	SI	
	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?	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?	5
PUNTAJE TOTAL			3,8

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

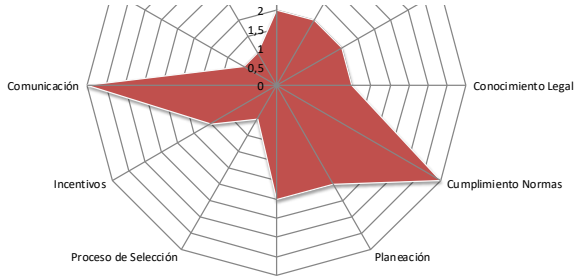


2. Gestión de la Productividad Administrativa y laboral (Gestión de talento humano)			Calificación
1	Plan Estratégico	La empresa cuenta con un plan estratégico (Metas corporativas, Visión, Misión, Estrategia y Objetivos)	2
2	Estructura organizacional	La empresa cuenta con una estructura organizacional (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

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

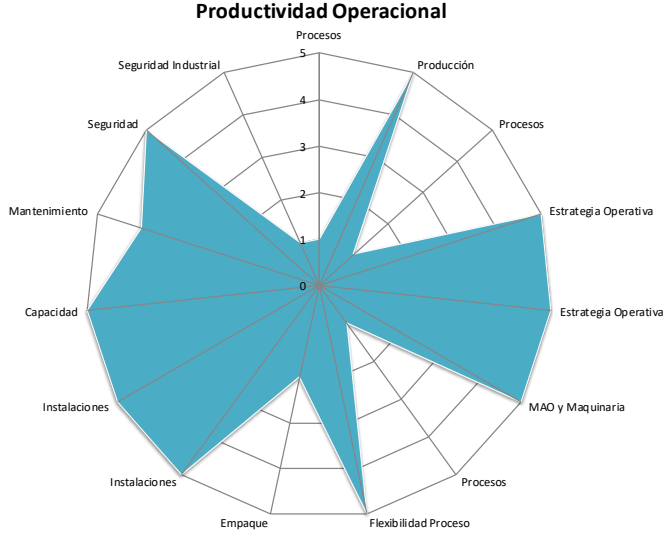


6	Planeación	En la empresa se hace planeación con el grupo de trabajo. (Se recogen ideas de mejores prácticas)	3
7	Manejo de Indicadores	En la empresa se manejan indicadores de Gestión y Productividad.	3
8	Proceso de Selección	En la empresa se maneja un proceso de selección y capacitación para nuevos 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



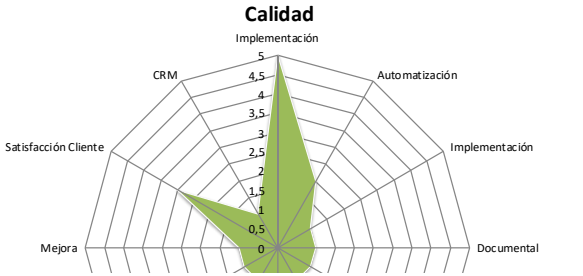
3. Gestión de la Productividad operacional			Calificación
1	Procesos	¿La empresa cuenta con un plan de producción? (Objetivos, estrategias, flujogramas o protocolos de procesos para los bienes y servicios que produce)	1
2	Producción	La planeación de la producción y/o de las operaciones de la empresa 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 reducir tiempos y costos.

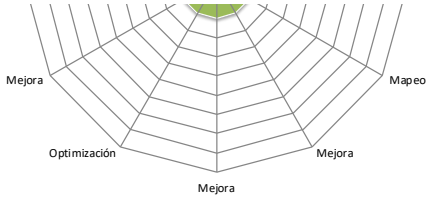


4. Gestión de Calidad			Calificación
1	Implementación	¿La empresa cuenta con un sistema de calidad definido?	5
2	Automatización	¿La empresa tiene automatizados los procesos?	2
3	Implementación	¿La empresa cuenta con implementación de BPM o similares?	1
4	Documental	¿La empresa tiene documentados los 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

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



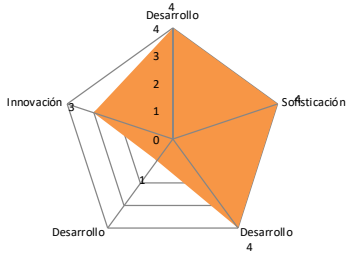
9	Mejora	¿La empresa cuenta con un esquema para ejecutar acciones de mejoramiento (correctivas y preventivas, pruebas metrológicas e inspecciones) necesarias para garantizar la calidad del producto o servicio?	1
10	Mejora	¿La empresa hace medición de la productividad?	1
11	Satisfacción Cliente	¿La empresa 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

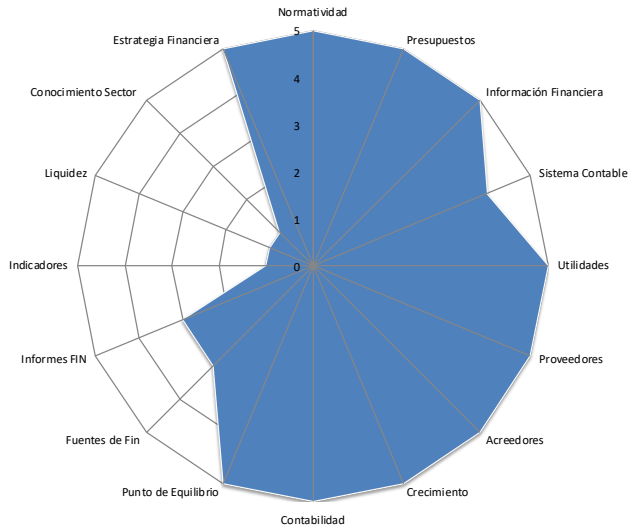
Gestionar la innovación como herramienta para crecer / Sofisticar y desarrollar mejores productos

Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto



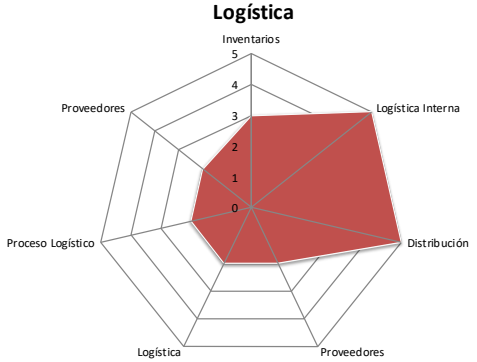
6. Gestión financiera y contable			Calificación
1	Normatividad	La empresa conoce y aplica las normas contables vigentes?	5
2	Presupuestos	La empresa realiza presupuestos anuales de ingresos, egresos y flujo de caja.	5
3	Información Financiera	La información financiera de la empresa es confiable, oportuna, 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.	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 financiera



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 calidad

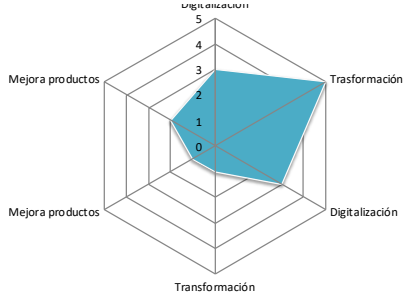


8. Gestión de la Transformación Digital			Calificación
1	Digitalización	Empresa usa herramientas digitales y tecnológicas para mejorar la producción o prestación del servicio?	3

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

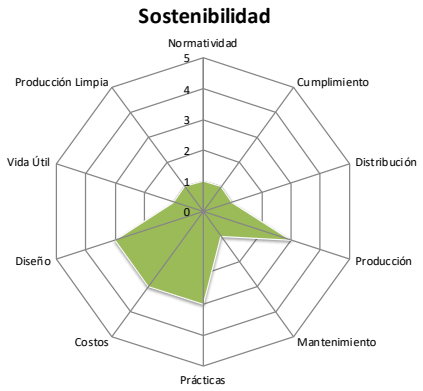


2	Trasformación	La empresa ha considerado redefinir su Nuevo modelo de negocio?	5
3	Digitalización	La empresa tiene acceso al márquetin digital?(las redes sociales)	3
4	Transformación	La empresa hace uso o tiene acceso a la tecnología de Big Data, nube?	1
5	Mejora productos	La empresa ha utilizado los 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			2,5



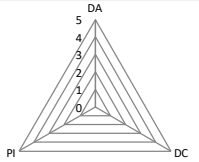
9. Sostenibilidad			Calificación
1	Normatividad	La empresa conoce y aplica las normas ambientales en el desarrollo de su actividad	1
2	Cumplimiento	La empresa establece los procedimientos y procesos para cumplir las normas ambientales.	1
3	Distribución	En la empresa para la selección, instalación y mantenimiento 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 productos



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 propiedad intelectual, con el fin de obtener mejores resultados gracias a su titularidad.



Propiedad Intelectual

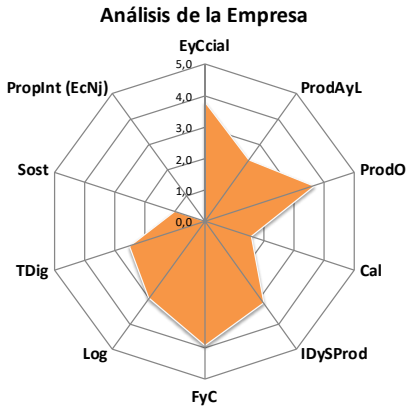
IMPACTO AMBIENTAL

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

OBSERVACIONES IMPACTO AMBIENTAL

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)	3,8
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)	2,5
9	Sostenibilidad (Sost)	1,0
10	Propiedad Intelectual (PropInt EcNj)	#DIV/0!
	Promedio	**#DIV/0!**



OBSERVACIONES

INFORME DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:	GE INTEC	**NIT**	901376512-1	**SECTOR**	Servicios
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	Nicolás Enrique Valencia Caicedo	**CEDULA**	14.474.412,00	**TIPO DE EMPRESA**	Servicios
NOMBRE DEL GESTOR	Cerbulo Andres Cifuentes Garcia	**CEDULA**	1.113.621.014	**FECHA DE ELABORACIÓN**	3/08/21

RESUMEN DE LA HISTORIA DE LA EMPRESA

Ge Intec es una empresa tecnológica, con soluciones de transformación digital, que cumple con la actividad economica de inlcusión total en la Economia Naranja Código CIIU 6201

Nuestro modelo de negocio va desde lo táctico, operativo y estratégico en la automatización del relacionamiento con el cliente (Chatbot), almacenamiento, análisis de datos y desarrollo de Software a la medida.

El servicio se encuentra a través de un Dashboard online en el cual mediante un QR el cliente activa el menú automatizado que utilizara como ChatBot por Whatsapp con sus clientes, el desarrollo del menú se realiza personalizado, facilita la integración con el Enterprise Resource Planning, (ERP) que significa "sistema de planificación de recursos empresariales" la conexión con los programas de diferentes operaciones internas de la empresa, desde producción, distribución, recursos humanos y CRM.

En las condiciones de Economía Naranja, Ge Intec cuenta con solicitud de registro de propiedad intelectual del software, en la cual se realizó la solicitud de registro del código fuente. (Ver anexo 3 - Solicitud de registro logico de software)

La sola implementación del Bot por cualquier canal, permite a los clientes consolidar y actualizar la Base de Datos, logrando mejorar las posibilidades de generar nuevas ventas y conocer las necesidades de los clientes, ratificándonos como el mejor aliado para los Centro odontologicos,cooperativas e independientes, ya que la implementación del Bot con Inteligencia Artificial se convierte en oportunidades de ventas, atención simultánea de muchos clientes y nuevos Leads, dado que la inmediatez aumenta la tasa de conversión.

Ge Intec, busca no solo un posicionamiento local o nacional, desea expandir el negocio brindando soluciones tecnológicas y efectivas en la trasformación digital que buscan las empresas. Por tal motivo se busca el apoyo de Fondo emprender SENA para el inicio de la consolidación de la empresa.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

1. Gestión Estratégica y Comercial

Ge Intec, define varias estrategias.

Presencia en eventos de Networking y eventos empresariales como Exponegocios, con la finalidad de ampliar los contactos y presentar los servicios de la empresa.
Apoyo de las redes sociales y pàgina web de la empresa para realizar campañas digitales y promocionar los servicios segmentados a nuestro pùblico objetivo, para obtener posicionamineto y leads.
Apoyo en la Red Social Linkedin catalogada como la plataforma empresarial y de negocios, se realizara un campañas segmentada en Cali para llegar cargos relevantes de las compañias como Jefes, directores y gerentes de mercadeo, administrativos.
Campaña en Google Ads con la optimizaciòn de los anuncios por palabras claves, se busca un alcance el Red de busquedad y Display.
Lograr con las campañas un mjeor posicionamiento organico y de un trabajo de SEO para mantener la posiciòn.
Compra de Base de datos en la càmara de comercio de Cali, para hacer un envio de Email Marketing. Ver anexo 16 Compra Base de Datos CCC
Organizaciòn de la base de datos existente.
Estar presentes como asisitentes en eventos de Tecnologia y lograr participar en el branding de los eventos para visibilizar la empresa.

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

Aspecto Laboral:

Ge Intec,se rige bajo la ley para la contracion legal del recurso humano que va realizar labores con al empresa, en los cuales deben cumplir los requisitos de ley, que son los siguientes:

Realizar contrato de trabajo
Afiliar a los trabajadores a EPS
Afiliar a los trabajadores a la Aseguradora de Riesgos Laborales (ARL)
Afiliar a los trabajadores al fondo de pensiones y cesantías
Realizar los aportes a caja de compensación familiar (Los aportes a SENA e ICBF son obligatorios si la empresa tiene empleados con salarios mayores a 10 S.M.L.M.V)
Proveer de dotación a los trabajadores en los períodos que establece la ley
Diseñar un programa de salud ocupacional
Redactar un reglamento de higiene
Elaborar el reglamento de trabajo
TemáticaFuenteObligacionesDerechos
Derecho al trabajoConstitución política de Colombia.
Convenios y tratados internacionales.
Legislación para el sector público y privado.Obligación socialDerecho fundamental
Principios y derechos fundamentales en el trabajoConstitución política de Colombia.

3. Gestión de la Productividad operacional

Para Ge Intec la satisfacciòn del cliente es lo màs importante por eso se desarrollan diferentes procesos para conocer la real necesidad del cliente y resultado esperado.

El cliente que desea conocer nuestros servicios puede acceder a las platforma web www.grupointec.co, whatsapp o redes sociales como Instagram y Linkedin para contactarse con un asesor.

Bot Intec (ChatBot)

Reuniòn previa para desarrollar el Menù
Consulta de conexion adicional del BOT a un software especificio
Desarrollo y aprobaciòn del menù
Validaciòn de linea en Whatsapp Business
Programaciòn del Menù con la API
Entrega de URL del dominio de acceso al dashboard con usuario y clave
Integraciòn al QR
EL asesor de ventas esta en constante comunicaciòn con el cliente para validar notificaciones.
Analisis de Datos

Analizar – Diseñar – Configurar y Construir

4. Gestión de Calidad

Ge Intec, ofrece servicios de transformación digital en soluciones tecnologías y desarrollo de Software a la medida para Centro odontologicos,cooperativas e independientes.

BOT INTEC

Comunicación automatizada con Inteligencia Artificial por medio de WhatsApp, el cual facilita la interacción y atención a las consultas de los usuarios.

Ideal para:

Conexión online y atención del ChatBot - 24/7
Uso de la aplicación de Whatsapp Business
Menù personalizado
Aplica para cualquier sector
Conexión a ERP
Agendamiento
Recolección de datos
Aumento de Leads
Mejora del servicio al cliente
Conexión al CRM

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

El software de Ge Intec facilita a las coopertativas, a los independientes y empresas de odontologia, innovar en los procesos tacticos, operativos y estrategicos del relacionamiento y atención ágil con sus clientes a través del Bot Intec (ChatBot), logrando asi una transformaciòn digital de la informaciòn de la data.

La empresa cuenta adicionalmente con un modelo innovador, al integrar Inteligencia Artificial,ChatBot, Analisis de Datos, Desarrollo de còdigo fuente, Automatizaciòn de datos, los cuales permiten almacenar, codificar y agilizar la consulta de los usuarios a las empresa con cualquier conexiòn a ERP, por lo tanto GE INTEC cumple los parametros de ser una empresa de Economia Naranja.

La innovación del proyecto:

Ge Intec es un software de acceso Online para emprendedores, y Pymes que deseen optimizar y automatizar la comunicación con sus clientes por medio de los canales de atención digital.
Automatización del chatbot por Whatsapp, Página Web o Redes Sociales.
Integración a los sistemas ERP de las empresas

INFORME DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:	GE INTEC	**NIT**	901376512-1	**SECTOR**	Servicios
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	Nicolás Enrique Valencia Caicedo	**CEDULA**	14.474.412,00	**TIPO DE EMPRESA**	Servicios
NOMBRE DEL GESTOR	Cerbulo Andres Cifuentes Garcia	**CEDULA**	1.113.621.014	**FECHA DE ELABORACIÓN**	3/08/21

Integración a los sistemas ERP de las empresas.
La ejecución es corto e inmediato, con aplicación del conocimiento en desarrollo de software.
Gestión y optimización de la Base de Datos.
Manejar un alto procesamiento de ventas en simultáneo para cumplir el cierre a las solicitudes del cliente.
Atención en simultánea a la consulta de los clientes las 24 horas al día los 7 días de la semana.
Fidelización y retención por la inmediatez en la respuesta potencializando nuevos Leads.
Captación de Base de Datos direccionados al CRM de forma automática para dar seguimiento al cierre de ventas.

6. Gestión financiera y contable

La empresa cuenta con el apoyo de una contadora que se encarga de las declaraciones y documentación relacionada con las obligaciones tributarias en las cuales incurre la empresa dada su figura de persona juridica.

7. Gestión Logística

Actividad de Email marketing, direccionada a la segmentaciòn local
Construcciòn de Base de Datos regional con datos actualizados de la CCC
Diseño de portafolio digital de los servicios de la empresa
Administraciòn de redes sociales de la empresa en Facebook, Instagram y Linkedin
Campañas en Facebook Ads
Campañas en Google Ads
Flyer publicitario de los servicios de la empresa para los eventos
Posicionamiento en Linkedin
Evento regional de encuentro empresarial

8. Gestión de la Transformación Digital

Enfoque en visibilidad en redes sociales y activaciones de marca, dando a conocer servicios, 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 en el contenido de las redes sociales y poder ser competitivos ajustandose a los gustos y presupuestos del público objetivo. Además de contar con canales de pago comodos para el cliente.

9. Sostenibilidad

La representación de la Economía Naranja en Latinoamérica contribuye al 6% del PIB de la región siendo así muy importante para Países como Colombia, Argentina, México y Brasil, durante el 2017 en Colombia este sector represento el 3,3 del PIB, por ende la participación de Ge Intec en ser una empresa creativa e innovadora con el desarrollo del Software desea conceder a los Centro odontologicos,cooperativas e independientes del país un servicio que optimiza los procesos operativos y estratégicos de las empresas con implementación de Inteligencia Artificial (ChatBot) y Análisis de Datos. Fuente Bancolombia

Ge Intec con su componente tecnologico, creativo e innovador re afirma con su actividad economica y clasificación en Economia Narajana código CIIU 6201 "Actividades de desarrollo informaticos (Planificación, analisis, diseño, programación, pruebas).

Analisis microeconómico - sector de Tecnologias de la informaciòn y comunicaciòn.

"El crecimiento en las exportaciones del sector TIC, que en los últimos cinco años alcanzó los US$528 millones y benefició a 2.800 pequeñas empresas, se logró, entre otros motivos, por la puesta en marcha de ferias internacionales especializadas en compartir soluciones tecnológicas específicas para las distintas industrias, y por la asesoría y el acompañamiento de entidades como Innpulsa, el Mintic y ProColombia.
Por otro lado, el impulso a los mercados emprendedores sobre el sector es cada vez mayor, con adaptaciones de las nuevas empresas a uso de sistemas informáticos y estructuración de datos tipo hosting lo cual se demuestra en las cifras entregadas por el ente gubernamental de mintic, en las cuales las Pyme pasaron de 35% de adopción de tecnologías maduras en 2015 a 60% durante 2017. Respecto a las microempresas en 2015 obtuvieron 21% de adopción mientras que en 2017 alcanzaron 52% y las grandes empresas solo crecieron seis puntos porcentuales pasando de 70% en 2015 a 76% en 2017.Lo anterior es muestra del impulso que se le ha dado a la industria, logrando crecimientos potenciales en las cifras de participación sobre el crecimiento de la economía colombiana." Fuente Fonade

Según un estudio de Gartner, implementar IA (Inteligencia Artificial) en las estrategias de venta, aumenta la tasa de conversión hasta un 30%.

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:	GE INTEC	**NIT**	901376512-1	**SECTOR**	Servicios
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	Nicolás Enrique Valencia Caicedo	**CEDULA**	14.474.412,00	**TIPO DE EMPRESA**	Servicios
NOMBRE DEL GESTOR	Cerbulo Andres Cifuentes Garcia	**CEDULA**	1.113.621.014	**FECHA DE ELABORACIÓN**	3/08/21

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												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	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%	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												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 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												
Empleos Retenidos												
Recursos Obtenidos												
Empleos Nuevos												
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												
Activo no Corriente												
Total Activo	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
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	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												
(-) Costo de Ventas												
= Utilidad Bruta	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Gastos												
= Utilidad Operacional	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Gastos Financieros												
= Utilidad Antes de Impuestos	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Impuestos												
= Utilidad Neta	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

	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

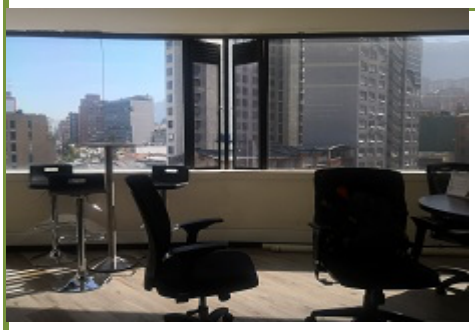
CONCEPTO	CUMPLIM.	OBSERVACIONES
Plan de Negocios	Seleccionar	

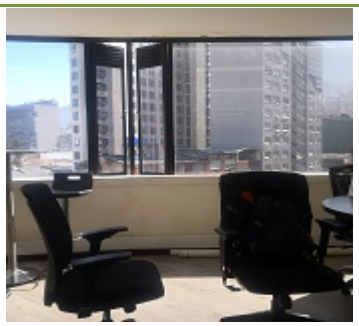
Registro Único Tributario (RUT)	Seleccionar	
Certificado Cámara y Comercio	Seleccionar	
Estados Financieros / Libro Fiscal	Seleccionar	
Formato de Inscripción	Seleccionar	
Registro de Asesoría	Seleccionar	
Acta Visita 1	Seleccionar	
Acta Visita 2	Seleccionar	
Acta Visita 3	Seleccionar	
Acta Visita 4	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	

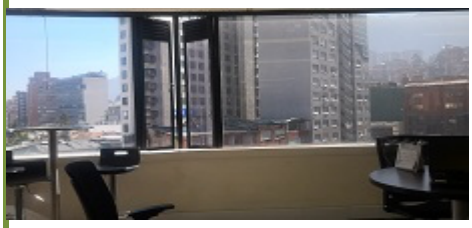
HV Empresa

Diagnóstic

Visita 01







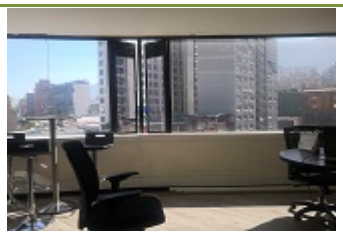


Para poder insertar las fotos, se ha dejado esta hoja sin bloquear.

co

Informe Diagnóstico

FOTOS DE LA EMPRE



Plan de 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		900.000	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$100	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$90.000.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$50	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$500	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$45.000.500	
IP=N/D	Indice de Productividad		1,99998	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	

No	Variable	Visita 2	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 4	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 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
GE INTEC	901376512-1

Tipo de Empresa	Sector	Código CIIU
Servicios	Servicios	6201

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

Empresario	Cédula
Nicolás Enrique Valencia Caicedo	14.474.412

Tipo de Emprendedor	F. Nacimiento	Clasificación Población
Egresado de Otras Instituciones de Educación	20/01/82	Ninguno

Departamento	Ciudad Empresario	Nivel de Formación	Género
Valle_del_Cauca	Cali	Profesional	Masculino

Plan FE	Tipo Conv	Nro. Conv
0	Nacional	0

Ventas en el Mes

Visita 1	Visita 2	Visita 3	Visita 4	
0	0	0	0	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	0	0	0	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	0

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	0	0

Ind 3	Ind 4	Ind 5	Ind 6	Product Inicial	Prod Visita 2
0	0	0	0	1,999977778	0

Increm 2	Prod Visita 4	Increm 4	Prod Visita 6	Increm 6	Prod Visita 8	Increm 8
0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%

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