HOJA DE VIDA - FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

MONA DESING

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	Manufactura	**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	MONA DESING		
NIT	901378757-8	**Sector del Proyecto**	Industrial
Código División CIIU (##)	74	**Código CIIU (####)**	7410
Descripción División CIIU	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas		
Descripción Código CIIU	Actividades especializadas de diseño		
Dirección de la Empresa	CRA 4 N # 67 N - 41		
Departamento	Valle_del_Cauca	**Ciudad**	Cali
Barrio de la Empresa		**Código DANE**	76001
Teléfonos de la Empresa		**Celular**	3194742234
Página WEB / BLOG/ SITE		**ID Aplicativo**	
e-Mail	monacalico@gmail.com		

Descripción de Productos y Servicios

El diseño de telas, prendas de vestir, calzado, joyas, muebles y otros artículos de decoración interior y de moda, así como de otros artículos personales y enseres domésticos.

DATOS GENERALES DEL EMPRESARIO

Nombre del Empresario	Leidy Rincon Mona	**C.C.**	1.151.945.292
Tipo de Emprendedor	Egresado de Otras Instituciones de Educación	**F. Nacimiento**	1/03/92
Clasificación Población	Ninguno	**Celular**	3194742234
Dirección de la Vivienda	CRA 4 N # 67 N - 41	**Barrio**	
Departamento	Valle_del_Cauca	**Ciudad**	Cali
e-Mail	monacalico@gmail.com	**Twitter**	
Facebook		**Instagram**	
Nivel de Formación	Profesional	**Género**	Femenino

EQUIPO DE TRABAJO

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

INFORMACIÓN FONDO EMPRENDER (F.E.)

Nombre Plan de Negocios	Mona Desing			**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

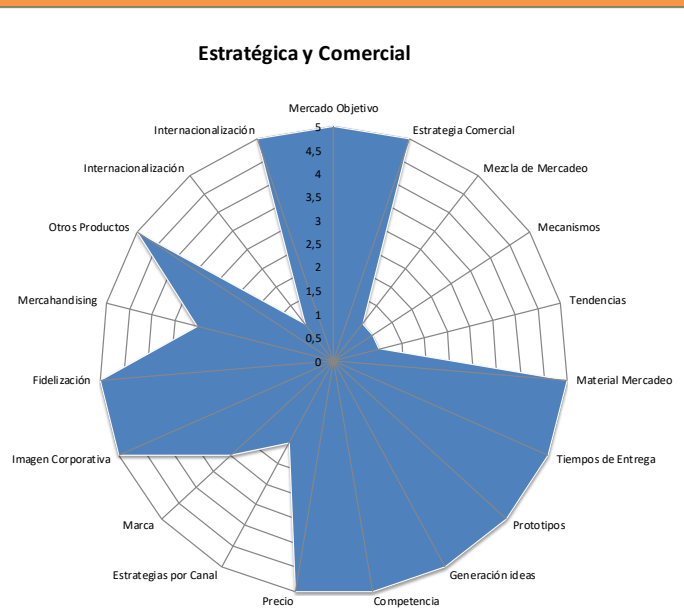
	No	CONCEPTO	CUMPLIMIENTO	OBSERVACIONES
	1	¿En qué nivel de informalidad se encuentra la Empresa?	Nivel II	
	2	¿Cuenta con un Plan de Negocios debidamente formulado, evaluado y viabilizado?	SI	
	3	¿Cumple con los documentos y registros necesarios legalmente para iniciar su actividad productiva (comerciales, 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

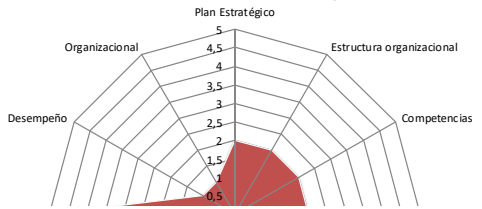
1. Gestión Estratégica y Comercial			Calificación
1	Mercado Objetivo	La empresa tiene identificado el mercado objetivo? (Conoce realmente a su cliente?)	5
2	Estrategia Comercial	La empresa cuenta con metas comerciales medibles y verificables en un plazo de tiempo definido, con asignación del responsable 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

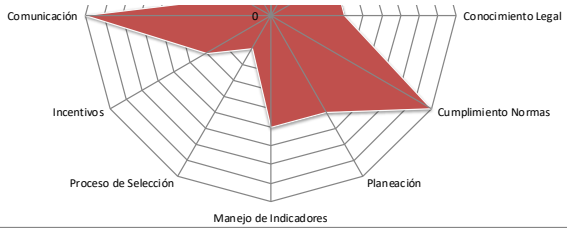


2. Gestión de la Productividad Administrativa y laboral (Gestión de talento humano)			Calificación
1	Plan Estratégico	La empresa cuenta con un plan estratégico (Metas corporativas, Visión, Misión, Estrategia y Objetivos)	2
2	Estructura organizacional	La empresa cuenta con una estructura organizacional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

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

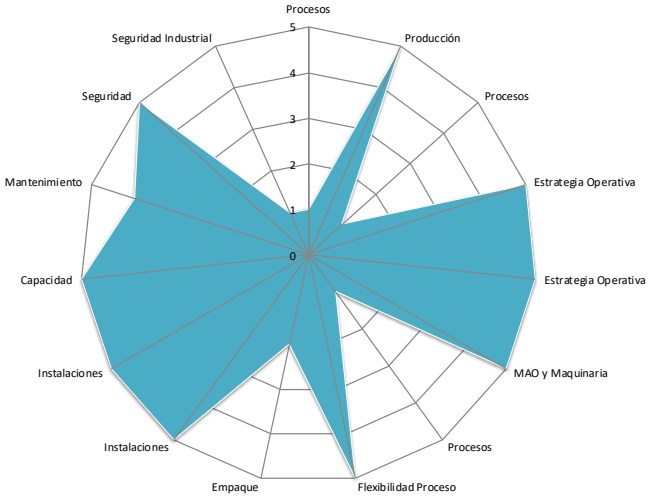


8	Proceso de Selección	En la empresa se maneja un proceso de selección y capacitación para nuevos empleados	1
9	Incentivos	En la empresa se manejan incentivos y recompensas por productividad y ventas y cumplimientos de metas	2
10	Comunicación	La comunicación en la empresa entre los diferentes niveles 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



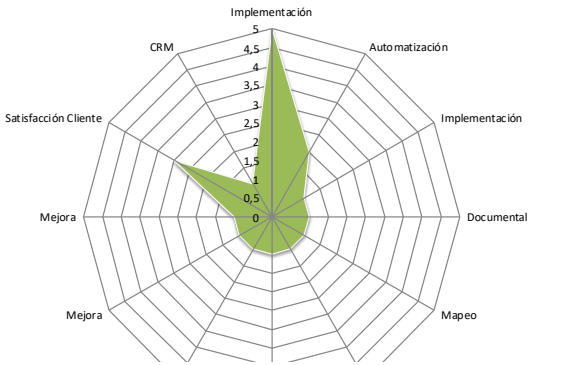
3. Gestión de la Productividad operacional			Calificación
1	Procesos	¿La empresa cuenta con un plan de producción? (Objetivos, estrategias, flujogramas o protocolos de procesos para los bienes y servicios que produce)	1
2	Producción	La planeación de la producción y/o de las operaciones de la empresa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

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



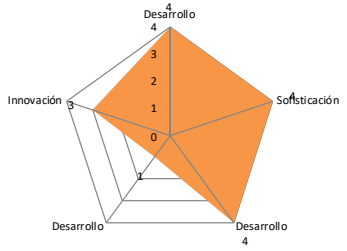
12	CRM	¿La empresa cuenta con herramientas para hacerle seguimiento a sus clientes? (CRM)	1
PUNTAJE TOTAL			1,6



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

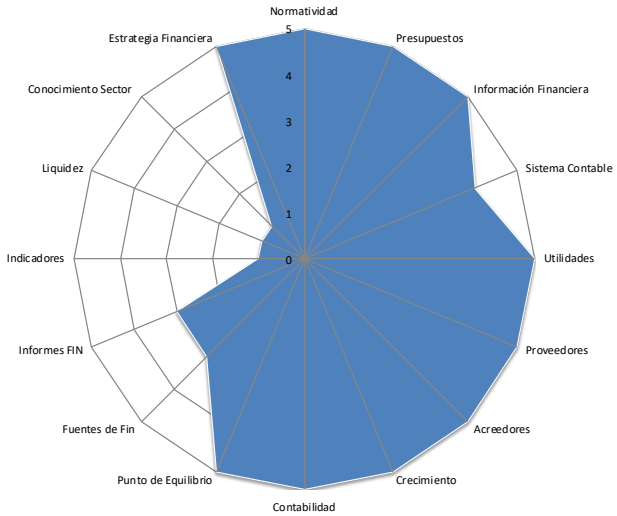
Gestionar la innovación como herramienta para crecer / Sofisticar y desarrollar mejores productos

Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto



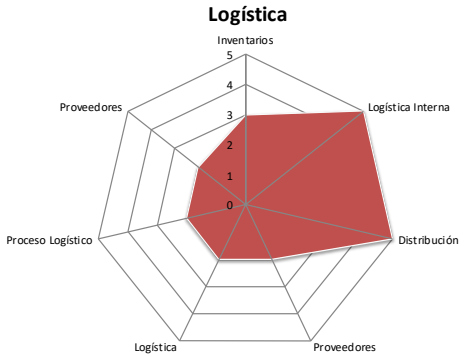
6. Gestión financiera y contable			Calificación
1	Normatividad	La empresa conoce y aplica las normas contables vigentes?	5
2	Presupuestos	La empresa realiza presupuestos anuales de ingresos, egresos y flujo de caja.	5
3	Información Financiera	La información financiera de la empresa es confiable, oportuna,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

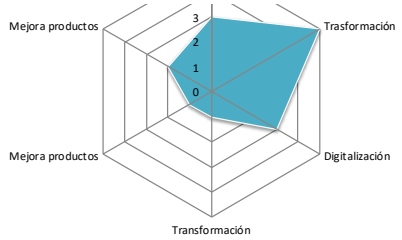


8. Gestión de la Transformación Digital			Calificación
1	Digitalización	Empresa usa herramientas digitales y tecnológicas para mejorar la producción o prestación del servicio?	3
2	Trasformación	La empresa ha considerado redefinir su Nuevo modelo de negocio?	5

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

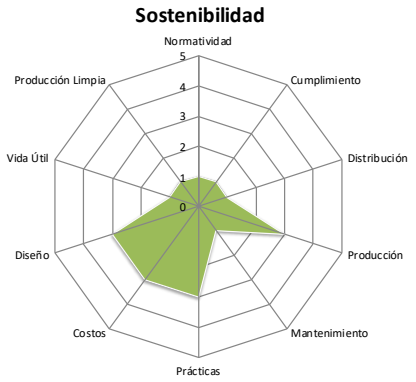


3	Digitalización	La empresa tiene acceso al márquetin digital?(las redes sociales)	3
4	Transformación	La empresa hace uso o tiene acceso a la tecnología de Big Data, nube?	1
5	Mejora productos	La empresa ha utilizado los Tecnoparques del SENA para mejorar sus procesos?	1
6	Mejora productos	La empresa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



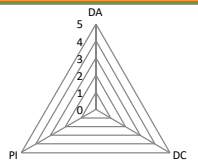
9. Sostenibilidad			Calificación
1	Normatividad	La empresa conoce y aplica las normas ambientales en el desarrollo de su actividad	1
2	Cumplimiento	La empresa establece los procedimientos y procesos para cumplir las normas ambientales.	1
3	Distribución	En la empresa para la selección, instalación y mantenimiento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

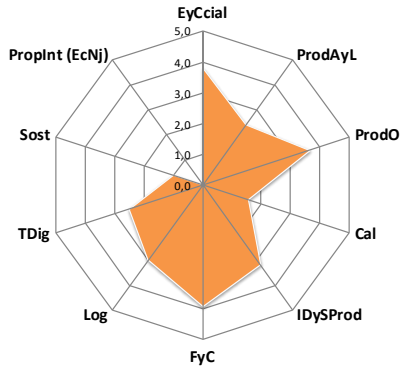
IMPACTO AMBIENTAL

	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
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

OBSERVACIONES IMPACTO AMBIENTAL

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:	MONA DESING	**NIT**	901378757-8	**SECTOR**	Industrial
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	Leidy Rincon Mona	**CEDULA**	1.151.945.292,00	**TIPO DE EMPRESA**	Manufactura
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

MONÁ es una empresa que pertenece a un eslabón de la cadena productiva del sector papelero, convirtiéndonos principalmente en una papelería comercial, donde el concepto de papelería nos suscribe en una actividad que no solo se trata del papel, si no donde se desarrollan diversos productos a través de él, donde su uso es lo que hace que se revele la importancia de esta actividad para la empresa. Además, nos especializamos en diseño y la producción de productos afines a nuestra marca y necesidades de los clientes.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

1. Gestión Estratégica y Comercial

Para M O N Á llegar a un público objetivo con un nivel de exigencia y necesidades diferentes, es lo más importante dentro del trabajo y desarrollo de los productos. Así que, con el fin de aumentar las ventas, aumentar las responsabilidades, mayor compromiso, generar confianza y mayor calidad en el servicio; se implementará las siguientes estrategias de mercadeo y ventas:

Estrategia de promoción:

El principal objetivo de una estrategia de promoción está dispuesto para aumentar las ventas, posicionar la marca y crear identidad, generar reconocimiento de los productos, atraer clientes y fidelizar.

Estas son estrategias que se deben planear para determinar cómo debe ser la promoción, donde se aplicaría y como sería su función, cual es la reacción para medir la percepción cualitativamente para obtener datos específicos. Por lo general, son estrategias a corto plazo, con características concretas para impulsar, atraer y crear demanda.

Estrategia de comunicación:

La estrategia de comunicación es una herramienta que sirve fundamentalmente para la planificación, sistematización e integración de los objetivos de comunicación de la marca o la empresa, donde se dispondrá todas las acciones necesarias para conseguirlo. Es la estrategia encargada de usar los indicadores a su favor para dar cumplimiento a sus metas, al público que la empresa desea legar, los tiempos de ejecución y durabilidad de la propuesta, con el fin de poder fortalecer su imagen y comunicar eficientemente.

Estrategia servicio:

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

Una vez la empresa entra en funcionamiento debe garantizar la seguridad social de sus empleados, así:

1. Inscribirse ante una empresa Administradora de Riesgos Profesionales –ARP- (Privada o ISS), así mismo, es necesario que el empleador inscriba a sus empleados en:

Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF): Con la obligación de pagar el 3% del valor de la Nómina.

Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA): Con la obligación de pagar el 2% del valor de la Nómina.

Cajas de Compensación Familiar: Con la obligación de pagar el 4% del valor de la Nómina. Se recomienda consultar la Ley 590/00, artículo 43.

2. Afiliar a los trabajadores al Sistema de Seguridad Social y de Pensiones ante las Entidades Promotoras de Salud (EPS) y Fondo de Pensiones.

3. Gestión de la Productividad operacional

Producto:

El portafolio de productos se viene fortaleciendo a través de las necesidades de los clientes que cada vez requieren valor en todo lo que usan diariamente. En ocasiones, lo que a simple vista parece un objeto común u "ordinario" representa una oportunidad para romper con lo que comúnmente se ofrece en el mercado, a continuación, se menciona el portfolio que Moná ofrece:

Línea de Argollados

Agendas : Diseñada para aquellas personas que les gusta llevar al detalle su día a día, útil para controlar, ordenar y organizar citas, cronogramas, presupuesto, contactos y para tomar notas.

Tamaño:

250 mm x 170 mm.
Contenido:

Datos personales
Contactos
Presupuesto mensual
Calendario o planeador

4. Gestión de Calidad

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

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

Amorosisimo.com innova enel diseño, producción y comercialización en sus productos ya que se pueden personalizar plasmando las ideas de los clientes permitiendo así volverlos únicos, además para complementar la experiencia , estos vienen empacados con un diseño innovador.
En cuanto al canal corporativo,son productos que satisfacen la necesidad de las empresas por su nivel de detalle en cada producto , además de la flexibilidad en el diseño y la variedad en las propuestas realizadas estudiando previamente la empresa , adicionalmente el cumplimiento y la claridad en los procesos son muy efectivos.

INFORME DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:	MONA DESING	**NIT**	901378757-8	**SECTOR**	Industrial
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	Leidy Rincon Mona	**CEDULA**	1.151.945.292,00	**TIPO DE EMPRESA**	Manufactura
NOMBRE DEL GESTOR	Cerbulo Andres Cifuentes Garcia	**CEDULA**	1.113.621.014	**FECHA DE ELABORACIÓN**	3/08/21

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

6. Gestión financiera y contable

El diseño para Moná es uno de los pilares fundamentales para el crecimiento de la empresa y la filiación con cada cliente, al estar abierto a diferentes posibilidades, ha hecho que cada vez sea más relevante cada pieza, cada detalle, cada sección que componga una pieza gráfica que después estará plasmada en la variedad de productos que ofrece la empresa. Es por esta razón, que contamos con un catálogo amplio, dividido por categorías que cada día se va ampliando por las mismas exigencias que se hacen cada día.

Es así como se logra entender que la innovación viene a través de la diversificación, el diseño y la personalización masiva. Son tres conceptos que constituyen un valor especial para la empresa, ya que ofrecemos productos y servicios de acuerdo a las necesidades individuales y preferencias de cada cliente. Esto hace que los clientes no sean vistos como solo clientes, sin importar el tamaño del cliente (personas o empresas) sino que cada uno representa un "individuo" que posee características específicas que no pueden ser reducidas o consideradas similares a otras opciones que se encuentran en el mercado. Moná crea valor por medio del diseño y el uso de herramientas con altos estándares de calidad, siendo producto de la experiencia en el sector de medios impresos y digitales. Ese conocimiento aplicado y las ventajas que otorga conocer el interior del sector, permiten consolidar alianzas estratégicas con proveedores y personal para lograr terminados de alta calidad. Así cada diseño al final cuenta con una personalidad única que nos identifica como empresa.

El mercado de la empresa se suscribe principalmente en lo que se ha identificado como Empresas distribuidoras y comercializadoras, Sectores escolares, Clientes corporativos, Paper lovers y personalizadores. En esta caracterización de clientes encontramos clientes que pueden ser minoristas, tiendas exclusivas de diseño, tiendas de regalo, papelerías, tiendas de variedades, entidades educativas, personas jóvenes, universitario, padres de familia, oficinas, clientes casuales, clientes fieles, medianas y pequeñas empresas de sectores industriales, financiero, de salud, calzado, etc. Donde los productos se pueden visualizar por medio de catálogos digitales o impresos, plataformas digitales (redes sociales y pagina web), ferias o eventos y voz a voz.

7. Gestión Logística

DISTRIBUIDORES OFICIALES

Se cuenta con dos distribuidores oficiales, ubicados en la ciudad de Cali. En el norte, se encuentra en el Éxito de la Flora, en la Avenida 3 F Norte 52N-46 por la segunda entrada, el local se llama Celltech (una empresa que comercializa tecnología y regalos personalizados. En el sur, se encuentra en C.C San Andresito del sur, Calle 13 #79-144 local P128, el local se llama Actuel inbu (empresa dedicada a la venta de regalos, dulces, juguetes y anchetas decoradas).

En ambos casos, se realizó un contacto directo por parte de cada empresa, manifestando el interés de vender los productos. Para cada caso se señalan los términos y condiciones de las ventas. Contrato de distribuidor oficial donde se estipula que la mercancía queda en consignación y el porcentaje de comisión por venta es del 30% sobre las ventas realizadas. Al principio se realiza un inventario inicial y cada mes un inventario final, para determinar las ventas y los tipos de productos que han tenido salida. Inventarios y tabla de precios autorizados. Además, se hace entrega de una hoja de inventario, un catálogo de productos, un listado de precios unitarios y al por mayor, en caso de realizar una venta de este tipo.

En el caso de Celltech se han realizado ventas en el periodo comprendido entre enero-agosto de 2019 de $1,013,000 pesos.

REDES SOCIALES

Moná tiene presencia principalmente en Instagram y WhatsApp; son herramientas que contribuyen a que la empresa se posicione como marca en el mercado como tienda virtual. La capacidad de respuesta, la identidad visual, la resolución de problemas, el diseño de las piezas gráficas son factores que diferencian la marca.

8. Gestión de la Transformación Digital

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

9. Sostenibilidad

La producción del sector papelero creció el 3,3%, repuntando en el mercado un aumento del 24,3% en exportación de papel. (Fuente: Cámara industria pulpa, papel y cartón-ANDI). El sector papelero aporta el 4,6% del PIB de la industria nacional. Se exporta principalmente a Ecuador, Perú y la zona de Centroamérica. A nivel mundial representa el 0,3% y el 6% en América Latina, en cuanto a producción papel y cartón. (Fuente: Cámara industria pulpa, papel y cartón-ANDI). Los ciclos de producción son basados en un modelo de economía circular donde los residuos se convierten en materia prima.

La Cámara de la industria de pulpa, papel y cartón tiene alrededor de 9 empresas afiliadas que representan el 89% de la producción de papel y cartón. Donde cada una empezó en el año 2017 un proceso de consolidación expansiva; con inversiones que ascienden los US $90 millones de dólares para el año 2019 y 2020. El sector del papel para impresión y escritura representa 98.000 toneladas de papel, donde se reciclan más de 100.000 toneladas al año, con las que se elabora cartón. Las ventas se disparan en un 40% en época navideña y temporada escolar en cadenas de papelerías y misceláneas. (Fuente: Fondo de Cultura Económica). Las familias colombianas gastan entre 322.940 a 1.600.000 en útiles. (Fuente: Juan Esteban Orrego, Fenalco Bogotá).

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:	MONA DESING	**NIT**	901378757-8	**SECTOR**	Industrial
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	Leidy Rincon Mona	**CEDULA**	1.151.945.292,00	**TIPO DE EMPRESA**	Manufactura
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

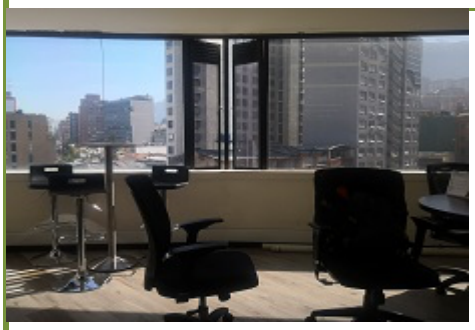
CONCEPTO	CUMPLIM.	OBSERVACIONES
Plan de Negocios	Seleccionar	

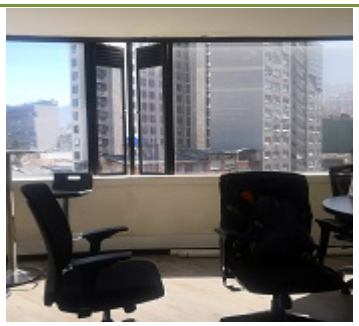
Registro Único Tributario (RUT)	Seleccionar	
Certificado Cámara y Comercio	Seleccionar	
Estados Financieros / Libro Fiscal	Seleccionar	
Formato de Inscripción	Seleccionar	
Registro de Asesoría	Seleccionar	
Acta Visita 1	Seleccionar	
Acta Visita 2	Seleccionar	
Acta Visita 3	Seleccionar	
Acta Visita 4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

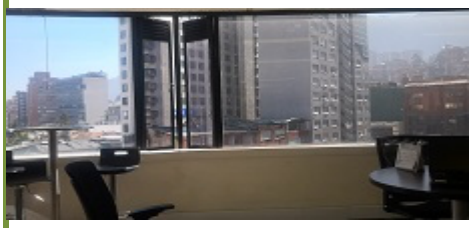
HV Empresa

Diagnóstic

Visita 01







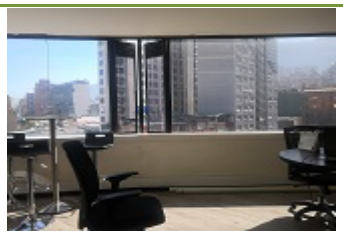


Para poder insertar las fotos, se ha dejado esta hoja sin bloquear.

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
MONA DESING	901378757-8

Tipo de Empresa	Sector	Código CIIU
Manufactura	Industrial	7410

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

Empresario	Cédula
Leidy Rincon Mona	1.151.945.292

Tipo de Emprendedor	F. Nacimiento	Clasificación Población
Egresado de Otras Instituciones de Educación	1/03/92	Ninguno

Departamento	Ciudad Empresario	Nivel de Formación	Género
Valle_del_Cauca	Cali	Profesional	Femenino

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%