# Anexo 5. Diagnóstico Empresarial de Necesidades y Prioridades- Planes de mejoramiento por empresa cumple y no cumple

Anexo 5. Diagnóstico Empresarial de Necesidades y Prioridades- Planes de mejoramiento por empresa cumple y no cumple

# Diagnóstico empresarial de necesidades

Diagnóstico empresarial de necesidades

# Diagnóstico Empresarial: Necesidades y Prioridades para el Desarrollo Competitivo en Manizales

## Introducción

El presente documento tiene como objetivo sintetizar las necesidades, retos y prioridades identificadas por las empresas que forman parte del programa "Hecho en Manizales", un sello de calidad que destaca el valor agregado de los productos y servicios de nuestra ciudad. Esta recopilación de información, organizada en tablas individuales por empresa, busca proporcionar una herramienta práctica para entender las características particulares de cada negocio y sus necesidades específicas en el marco de su sector empresarial.

Las tablas han sido estructuradas siguiendo una lógica que permite una comprensión integral de cada empresa, dividiendo la información en bloques que abarcan: **Identificación de la Empresa**, **Situación Actual de la Empresa**, **Recursos Actuales y Necesidades**, **Apoyos Requeridos**, y **Comentarios Finales**. Este formato facilita la visualización de los datos y asegura que tanto los retos específicos como las soluciones potenciales sean presentados de forma clara y sistemática.

El documento se organiza por sectores empresariales (Gastronomía, Agroindustria, Manufactura, y TIC y Servicios), reflejando las particularidades de cada grupo y permitiendo identificar patrones comunes o necesidades sectoriales recurrentes. De esta manera, el informe busca servir como una guía estratégica para diseñar planes de apoyo, políticas públicas y acciones específicas que contribuyan al desarrollo sostenible y competitivo de las empresas caracterizadas.

En este contexto, se resalta la importancia de atender no solo los retos inmediatos, como el acceso a financiamiento, la mejora en infraestructura y la adopción de tecnologías, sino también de fortalecer las capacidades a largo plazo de estas empresas a través de programas de formación, asesoría y expansión de mercados. Este documento, por lo tanto, constituye un insumo esencial para alinear los esfuerzos institucionales con las necesidades reales de los empresarios locales, promoviendo su crecimiento y consolidación en el mercado.

## Sector Gastronomía

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Revista Gourmet Cafetero |
| **Tamaño de la empresa** | Microempresa |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 0-5 años |
| **Sector Empresarial** | Gastronomía |
| **Ubicación según Comuna** | Palogrande |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Escasez de proveedores locales, Aumento en los costos de los insumos |
| **Dificultad financiera en el último año** | Sí |
| **Principales Desafíos** | Acceso a financiamiento |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Inversores privados, Subvenciones o fondos públicos |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Capital, Personal capacitado |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Trillo |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Capacitación especializada para el personal |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Acceso a financiamiento, Asesoría en gestión empresarial, Mejora de infraestructura o tecnología |
| **Apoyo institucional más útil** | Acceso a mercados internacionales, Reducción de trámites burocráticos |
| **Recursos o servicios adicionales** | Personal especializado, financiamiento para pago de impuestos, presencia real de la Cámara de Comercio |
| **Comentarios finales** | |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Graneao despensa |
| **Tamaño de la empresa** | Persona natural (emprendedor/a individual) |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 0-5 años |
| **Sector Empresarial** | Gastronomía |
| **Ubicación según Comuna** | Palogrande |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Escasez de proveedores locales, Aumento en los costos de los insumos |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Competencia en el mercado, Costos de producción elevados, Dificultades con la cadena de suministro |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Bancos, Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Capital, Acceso a mercados |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | software contable y aplicaciones TIC |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Espacio físico adecuado para la producción o prestación de servicios, Maquinaria o equipos tecnológicos actualizados, Acceso a insumos o materias primas de calidad |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Acceso a financiamiento, Red de contactos o alianzas comerciales, Mejora de infraestructura o tecnología |
| **Apoyo institucional más útil** | Acceso a mercados internacionales, Asesoría en innovación y desarrollo |
| **Recursos o servicios adicionales** | Financiamiento para la adquisición de maquinaria específica para la elaboración de materia prima. Asesoría en el diseño arquitectónico de interiores para mejorar el punto de venta. |
| **Comentarios finales** | |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | INVERSIONES GFL S.A |
| **Tamaño de la empresa** | Grande |
| **Número de Empleados** | Entre 51-150 empleados |
| **Antigüedad** | Más de 30 años |
| **Sector Empresarial** | Gastronomía |
| **Ubicación según Comuna** | Cumanday |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Escasez de proveedores locales, Aumento en los costos de los insumos, Retrasos en los tiempos de entrega, Falta de disponibilidad de materiales específicos |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Capacitación y formación del personal, Competencia en el mercado |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Inversores privados, Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Personal capacitado, Acceso a mercados |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Nueva cristaleria, vajilla, cuberteria. etc. (El restaurante fue remodelado hace poco) |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Acceso a insumos o materias primas de calidad, Almacenamiento o logística de distribución, Capacitación especializada para el personal, Sistemas de seguridad para la protección de instalaciones y activos |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Capacitación y formación, Asesoría en gestión empresarial, Red de contactos o alianzas comerciales. Mejora de infraestructura o tecnología |
| **Apoyo institucional más útil** | Asesoría en innovación y desarrollo |
| **Recursos o servicios adicionales** | Personal especializado |
| **Comentarios finales** | |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Anatilde |
| **Tamaño de la empresa** | Persona natural (emprendedor/a individual) |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 6-10 años |
| **Sector Empresarial** | Gastronomía |
| **Ubicación según Comuna** | Palogrande |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Escasez de proveedores locales, Aumento en los costos de los insumos |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Acceso a financiamiento, Capacitación y formación del personal |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Bancos |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Capital, Acceso a mercados, Tecnología |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Herramientas digitales como software |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Espacio físico adecuado para la producción o prestación de servicios, Maquinaria o equipos tecnológicos actualizados, Conectividad a internet de alta velocidad y estabilidad |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Acceso a financiamiento, Capacitación y formación, Asesoría en gestión empresarial, Red de contactos o alianzas comerciales, Mejora de infraestructura o tecnología |
| **Apoyo institucional más útil** | Acceso a mercados internacionales, Asesoría en innovación y desarrollo |
| **Recursos o servicios adicionales** | Financiamiento para proyectos y canales de venta. |
| **Comentarios finales** | Que se fortalezca el turismo ya que tenemos una población limitada |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Chorivelez |
| **Tamaño de la empresa** | Pequeña |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 0-5 años |
| **Sector Empresarial** | Gastronomía |
| **Ubicación según Comuna** | Atardeceres |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Escasez de proveedores locales, Aumento en los costos de los insumos, Falta de disponibilidad de materiales específicos |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Acceso a financiamiento, Capacitación y formación del personal, Costos de producción elevados |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Inversores privados, Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Acceso a mercados, Tecnología |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Páginas web, maquinaria. |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Espacio físico adecuado para la producción o prestación de servicios, Maquinaria o equipos tecnológicos actualizados, Almacenamiento o logística de distribución, Capacitación especializada para el personal |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Acceso a financiamiento, Capacitación y formación, Asesoría en gestión empresarial, Red de contactos o alianzas comerciales, Mejora de infraestructura o tecnología |
| **Recursos o servicios adicionales** | Financiamiento, asesoría en inversión |
| **Comentarios finales** | |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Porkos |
| **Tamaño de la empresa** | Microempresa |
| **Número de Empleados** | Entre 11-50 empleados |
| **Antigüedad** | 0-5 años |
| **Sector Empresarial** | Gastronomía |
| **Ubicación según Comuna** | Palogrande |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Escasez de proveedores locales, Aumento en los costos de los insumos, Proveedores con capacidades limitadas o producción insuficiente, Fluctuaciones en la calidad de los productos |
| **Dificultad financiera en el último año** | Sí |
| **Principales Desafíos** | Capacitación y formación del personal, Costos de producción elevados, Dificultades con la cadena de suministro |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Inversores privados |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Personal capacitado |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Sistemas CRM completos y de fácil acceso |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Espacio físico adecuado para la producción o prestación de servicios, Maquinaria o equipos tecnológicos actualizados, Almacenamiento o logística de distribución, Capacitación especializada para el personal, Cumplimiento de normativas y regulaciones específicas |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Capacitación y formación, Asesoría en gestión empresarial, Red de contactos o alianzas comerciales, Mejora de infraestructura o tecnología |
| **Apoyo institucional más útil** | Asesoría en innovación y desarrollo |
| **Recursos o servicios adicionales** | Personal especializado |
| **Comentarios finales** | |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | La Cocina |
| **Tamaño de la empresa** | Persona natural (emprendedor/a individual) |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 0-5 años |
| **Sector Empresarial** | Gastronomía |
| **Ubicación según Comuna** | Universitaria |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Falta de disponibilidad de materiales específicos |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Acceso a financiamiento |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Bancos, Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Personal capacitado |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Gestión de datos y analítica: Implementar un CRM (Customer Relationship Management) nos permitiría analizar mejor el comportamiento de nuestros clientes, personalizar nuestras ofertas y fidelizar más usuarios.<br>Optimización del servicio de entrega: Aunque dependemos de plataformas externas, sería beneficioso contar con un sistema que optimice rutas y tiempos de entrega para colaborar con servicios de mensajería local. Esto mejoraría la experiencia del cliente al garantizar entregas rápidas y seguras.<br>Capacitación digital para el equipo: Adquirir herramientas de e-learning o suscripciones a cursos sobre marketing, tendencias digitales y servicio al cliente para nuestro equipo, asegurando que estén siempre actualizados.<br>Sistemas de inventario y stock en tiempo real<br>Automatización de procesos administrativos<br>Capacitación y gestión del talento humano<br>Sistemas de control de calidad y tiempos |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Capacitación especializada para el personal, Condiciones de higiene y saneamiento, Cumplimiento de normativas y regulaciones específicas |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Acceso a financiamiento |
| **Apoyo institucional más útil** | Asesorías en formalización e impuestos |
| **Recursos o servicios adicionales** | Financiamiento |
| **Comentarios finales** | |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | ADICTTA pizza |
| **Tamaño de la empresa** | Persona natural (emprendedor/a individual) |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 0-5 años |
| **Sector Empresarial** | Gastronomía |
| **Ubicación según Comuna** | Palogrande |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Escasez de proveedores locales |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Consecución de mano de obra cualificada |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Capital |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | En el momento ninguno |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Maquinaria o equipos tecnológicos actualizados |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Capacitación de mano de obra para el sector en la ciudad |
| **Apoyo institucional más útil** | Asesoría en innovación y desarrollo |
| **Recursos o servicios adicionales** | Personal especializado |
| **Comentarios finales** | |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Bakaria Panadería Gourmet |
| **Tamaño de la empresa** | Pequeña |
| **Número de Empleados** | Entre 51-150 empleados |
| **Antigüedad** | 6-10 años |
| **Sector Empresarial** | Gastronomía |
| **Ubicación según Comuna** | Ecoturístico Cerro de Oro |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Aumento en los costos de los insumos, Fluctuaciones en la calidad de los productos, Condiciones políticas o económicas inestables en los países de origen de los suministros |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Competencia en el mercado, Costos de producción elevados |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Ahorro propio, Los propios ingresos de la misma |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Personal capacitado, Infraestructura |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Red interna para manejo de formato y datos que requieren convertirse en indicadores |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Espacio físico adecuado para la producción o prestación de servicios, Maquinaria o equipos tecnológicos actualizados |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Asesoría en gestión empresarial, Red de contactos o alianzas comerciales, Mejora de infraestructura o tecnología |
| **Apoyo institucional más útil** | Asesoría en innovación y desarrollo |
| **Recursos o servicios adicionales** | Acceso a herramientas tecnológicas |
| **Comentarios finales** | |

## Sector Agroindustria

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Colmountain |
| **Tamaño de la empresa** | Persona natural (emprendedor/a individual) |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 6-10 años |
| **Sector Empresarial** | Agroindustria |
| **Ubicación según Comuna** | Ciudadela del Norte |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Aumento en los costos de los insumos, Falta de disponibilidad de materiales específicos |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Competencia en el mercado, Crecimiento en El mercado |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Personal capacitado, Acceso a mercados, Tecnología, Infraestructura |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Utilización de la IA para generar enganche con El cliente |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Espacio físico adecuado para la producción o prestación de servicios, Cumplimiento de normativas y regulaciones específicas |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Red de contactos o alianzas comerciales, Mejora de infraestructura o tecnología |
| **Apoyo institucional más útil** | Acceso a mercados internacionales, Asesoría en innovación y desarrollo, Reducción de trámites burocráticos |
| **Recursos o servicios adicionales** | Mejorar en El Sistema completo para atención virtual del mercado, incluyendo El funcionamiento de la página web |
| **Comentarios finales** | Fundamentalmente, en Este momento, lo más importante para Colmountain sería consolidarse firmemente y estable en la web... Es decir, que Todo funcione Bien, desde Las redes hasta la página web y ejecución de la Venta |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Café Ocampos Specialty Coffee |
| **Tamaño de la empresa** | Mediana |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 0-5 años |
| **Sector Empresarial** | Agroindustria |
| **Ubicación según Comuna** | Palogrande |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Retrasos en los tiempos de entrega, Falta de disponibilidad de materiales específicos |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Competencia en el mercado |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Inversores privados, Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Capital, Personal capacitado, Acceso a mercados |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Página Web y herramientas de CRM |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Espacio físico adecuado para la producción o prestación de servicios, Maquinaria o equipos tecnológicos actualizados, Acceso a insumos o materias primas de calidad |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Red de contactos o alianzas comerciales, Mejora de infraestructura o tecnología |
| **Apoyo institucional más útil** | Acceso a mercados internacionales, Asesoría en innovación y desarrollo |
| **Recursos o servicios adicionales** | Acceso a herramientas tecnológicas y a alianzas comerciales que nos ayuden a tener mejor participación en el mercado |
| **Comentarios finales** | |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Comercializadora Andina de Alimentos S.A.S |
| **Tamaño de la empresa** | Mediana |
| **Número de Empleados** | Más de 150 empleados |
| **Antigüedad** | 6-10 años |
| **Sector Empresarial** | Agroindustria |
| **Ubicación según Comuna** | Tesorito |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Aumento en los costos de los insumos, Retrasos en los tiempos de entrega |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Competencia en el mercado, Costos de producción elevados |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Bancos |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Personal capacitado, Acceso a mercados, Infraestructura |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Sistemas de información (ERP)<br>Redes sociales<br>Tecnología para validación de procesos y manejo de inventarios. |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Espacio físico adecuado para la producción o prestación de servicios, Maquinaria o equipos tecnológicos actualizados, Capacitación especializada para el personal, Eficiencia en los servicios públicos (electricidad, agua, etc.), Sistemas de seguridad para la protección de instalaciones y activos |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Red de contactos o alianzas comerciales, Mejora de infraestructura o tecnología |
| **Apoyo institucional más útil** | Acceso a mercados internacionales, Asesoría en innovación y desarrollo |
| **Recursos o servicios adicionales** | Acceso a herramientas tecnológicas<br>Personal especializado |
| **Comentarios finales** | |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Casa Alejandra |
| **Tamaño de la empresa** | Persona natural (emprendedor/a individual) |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 6-10 años |
| **Sector Empresarial** | Agroindustria |
| **Ubicación según Comuna** | Corregimiento El Remanso |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Falta de disponibilidad de materiales específicos |
| **Dificultad financiera en el último año** | Sí |
| **Principales Desafíos** | Acceso a financiamiento, Dificultades con la cadena de suministro |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Capital |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Software de manejo |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Espacio físico adecuado para la producción o prestación de servicios, Almacenamiento o logística de distribución |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Acceso a financiamiento, Red de contactos o alianzas comerciales, Mejora de infraestructura o tecnología |
| **Recursos o servicios adicionales** | Un espacio físico para ofrecer y vender |
| **Comentarios finales** | Agradezco la gestión que están haciendo |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | frudbe! |
| **Tamaño de la empresa** | Persona natural (emprendedor/a individual) |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 0-5 años |
| **Sector Empresarial** | Agroindustria |
| **Ubicación según Comuna** | Corregimiento El Remanso |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Escasez de proveedores locales, Aumento en los costos de los insumos, Falta de disponibilidad de materiales específicos |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Acceso a financiamiento, Costos de producción elevados |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Inversores privados, Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Capital, Acceso a mercados |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Marketing Digital |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Espacio físico adecuado para la producción o prestación de servicios, Maquinaria o equipos tecnológicos actualizados, Almacenamiento o logística de distribución |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Acceso a financiamiento, Red de contactos o alianzas comerciales, Mejora de infraestructura o tecnología |
| **Apoyo institucional más útil** | Acceso a mercados internacionales, Asesoría en innovación y desarrollo |
| **Recursos o servicios adicionales** | Alianzas para expansión y desarrollo en nuevos mercados |
| **Comentarios finales** | Ninguno |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Arena Bigotón |
| **Tamaño de la empresa** | Microempresa |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 6-10 años |
| **Sector Empresarial** | Agroindustria |
| **Ubicación según Comuna** | La Estación |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Aumento en los costos de los insumos |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Acceso a financiamiento, Competencia en el mercado, Costos de producción elevados |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Bancos, Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Capital, Acceso a mercados |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Software, programa POS, Bases de datos, manejo adecuado redes sociales, |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Maquinaria o equipos tecnológicos actualizados, Acceso a insumos o materias primas de calidad, Almacenamiento o logística de distribución, Capacitación especializada para el personal, Sistemas de seguridad para la protección de instalaciones y activos |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Acceso a financiamiento, Capacitación y formación, Asesoría en gestión empresarial, Red de contactos o alianzas comerciales, Mejora de infraestructura o tecnología |
| **Apoyo institucional más útil** | Asesoría en innovación y desarrollo |
| **Recursos o servicios adicionales** | Financiamiento específico |
| **Comentarios finales** | |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Fruta Dorada |
| **Tamaño de la empresa** | Microempresa |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 0-5 años |
| **Sector Empresarial** | Agroindustria |
| **Ubicación según Comuna** | La Fuente |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Aumento en los costos de los insumos, Retrasos en los tiempos de entrega, Fluctuaciones en la calidad de los productos |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Costos de producción elevados, Dificultades con la cadena de suministro |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Bancos |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Capital, Acceso a mercados, Tecnología |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Software o IAS que permitan facilitar los procesos financieros y contables para reducir tiempo y gastos |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Maquinaria o equipos tecnológicos actualizados, Capacitación especializada para el personal, Acceso a insumos por irregularidad en el mercado (insumos) |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Asesoría en gestión empresarial, Red de contactos o alianzas comerciales, Mejora de infraestructura o tecnología |
| **Apoyo institucional más útil** | Acceso a mercados internacionales, Asesoría en innovación y desarrollo |
| **Recursos o servicios adicionales** | Acceso a herramientas tecnológicas (maquinaria, software, todo aquello que permita procesos más efectivos) |
| **Comentarios finales** | Generar o elaborar procesos más eficaces que permita crear alianzas comerciales y estratégicas entre empresarios locales y nacionales que busquen un mismo objetivo (para que cada empresario de un mismo sector no tenga que hacer tramites individuales y diferentes bajo un mismo propósito -Homogeneizar procesos-). |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | La Favorita Representaciones SAS |
| **Tamaño de la empresa** | Microempresa |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 6-10 años |
| **Sector Empresarial** | Agroindustria |
| **Ubicación según Comuna** | Palogrande |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Escasez de proveedores locales, Aumento en los costos de los insumos, Retrasos en los tiempos de entrega, Fluctuaciones en la calidad de los productos |
| **Dificultad financiera en el último año** | Sí |
| **Principales Desafíos** | Acceso a financiamiento |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Inversores privados, Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Capital, Personal capacitado, Tecnología, Infraestructura |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Redes sociales |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Espacio físico adecuado para la producción o prestación de servicios, Maquinaria o equipos tecnológicos actualizados, Almacenamiento o logística de distribución |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Acceso a financiamiento, Capacitación y formación, Asesoría en gestión empresarial, Red de contactos o alianzas comerciales, Mejora de infraestructura o tecnología |
| **Apoyo institucional más útil** | Acceso a mercados internacionales, Asesoría en innovación y desarrollo |
| **Recursos o servicios adicionales** | Financiamiento para la industrialización de la empresa |
| **Comentarios finales** | |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | RASCA |
| **Tamaño de la empresa** | Persona natural (emprendedor/a individual) |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 16-30 años |
| **Sector Empresarial** | Agroindustria |
| **Ubicación según Comuna** | Palogrande |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Aumento en los costos de los insumos |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Conectar con clientes potenciales |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Personal capacitado |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Crecimiento en redes |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Capacidad de producción en cantidad |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Red de contactos o alianzas comerciales |
| **Apoyo institucional más útil** | Acceso a mercados internacionales |
| **Recursos o servicios adicionales** | Comercial: conectar con clientes potenciales |
| **Comentarios finales** | No |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Mystery coffee |
| **Tamaño de la empresa** | Pequeña |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 0-5 años |
| **Sector Empresarial** | Agroindustria |
| **Ubicación según Comuna** | Corregimiento Corredor Agroturístico |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Aumento en los costos de los insumos |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Competencia en el mercado, Costos de producción elevados |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Bancos, Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Capital, Acceso a mercados |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Optimizar el conocimiento en manejo de redes y ventas por Internet |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Maquinaria o equipos tecnológicos actualizados |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Acceso a financiamiento, Red de contactos o alianzas comerciales, Mejora de infraestructura o tecnología |
| **Apoyo institucional más útil** | Acceso a mercados internacionales, Reducción de trámites burocráticos |
| **Recursos o servicios adicionales** | Programas que inyecten financiamiento a los proyectos productivos. Ya sea en dinero o maquinaria. |
| **Comentarios finales** | Lo que realmente necesita un emprendedor es que su negocio venda que tenga vitrinas donde pueda mostrar sus productos y sobre todo oportunidades de comercialización no solo nacional sino internacional mente.<br>Ósea verdaderas oportunidades de comercialización con potenciales clientes . |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Café Octavio un señor café |
| **Tamaño de la empresa** | Persona natural (emprendedor/a individual) |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 0-5 años |
| **Sector Empresarial** | Agroindustria |
| **Ubicación según Comuna** | Atardeceres |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Escasez de proveedores locales, Aumento en los costos de los insumos, Falta de disponibilidad de materiales específicos |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Acceso a financiamiento, Competencia en el mercado, Costos de producción elevados, Dificultades con la cadena de suministro |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Capital, Acceso a mercados, Tecnología, Infraestructura |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Impresoras de empaques |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Espacio físico adecuado para la producción o prestación de servicios, Maquinaria o equipos tecnológicos actualizados, Acceso a insumos o materias primas de calidad, Condiciones de higiene y saneamiento, Cumplimiento de normativas y regulaciones específicas, Sistemas de seguridad para la protección de instalaciones y activos |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Acceso a financiamiento, Red de contactos o alianzas comerciales, Mejora de infraestructura o tecnología |
| **Apoyo institucional más útil** | Acceso a mercados internacionales, Asesoría en innovación y desarrollo, Reducción de trámites burocráticos |
| **Recursos o servicios adicionales** | Financiamiento |
| **Comentarios finales** | |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Puro Cacao Artesanal |
| **Tamaño de la empresa** | Microempresa |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 6-10 años |
| **Sector Empresarial** | Agroindustria |
| **Ubicación según Comuna** | Atardeceres |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Aumento en los costos de los insumos |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Acceso a financiamiento, Acceso a financiamiento para obtención de maquinaria para mejorar la productividad. |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Capital |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Página web<br>WhatsApp Business<br>Manejo de redes<br>Ofimática personalizada enfocada en el área empresarial |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Espacio físico adecuado para la producción o prestación de servicios, Maquinaria o equipos tecnológicos actualizados |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Acceso a financiamiento, Mejora de infraestructura o tecnología |
| **Apoyo institucional más útil** | Capital semilla importantes (cantidades necesarias para mejoras efectivas) |
| **Recursos o servicios adicionales** | Recurso: maquinaria tostadora y descascarilladora de cacao. |
| **Comentarios finales** | 1. Egresos: el precio del cacao este año tuvo un aumento muy significativo que afecto directamente el precio del producto final de venta.<br>2. Generar directrices para fortalecer e impulsar la producción de cacao en el departamento de Caldas que permita la adquisición de insumos locales para mantener precios estables (en la medida de lo posible para empresarios locales) y materia prima constante. |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Productos del Alaba SAS |
| **Tamaño de la empresa** | Microempresa |
| **Número de Empleados** | Entre 11-50 empleados |
| **Antigüedad** | 6-10 años |
| **Sector Empresarial** | Agroindustria |
| **Ubicación según Comuna** | Atardeceres |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Escasez de proveedores locales, Aumento en los costos de los insumos, Proveedores con capacidades limitadas o producción insuficiente, Fluctuaciones en la calidad de los productos |
| **Dificultad financiera en el último año** | Sí |
| **Principales Desafíos** | Competencia en el mercado, Costos de producción elevados |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Acceso a mercados |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Máquina de empaquetado<br>Programa de costos<br>Página web con tienda en línea |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Espacio físico adecuado para la producción o prestación de servicios, Maquinaria o equipos tecnológicos actualizados, Acceso a insumos o materias primas de calidad, Capacitación especializada para el personal |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Acceso a financiamiento, Asesoría en gestión empresarial, Red de contactos o alianzas comerciales, Mejora de infraestructura o tecnología |
| **Apoyo institucional más útil** | Asesoría en innovación y desarrollo, Reducción de trámites burocráticos |
| **Recursos o servicios adicionales** | Financiamiento accesible sin tantos requisito burocráticos y tasa de interés bajas |
| **Comentarios finales** | |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Solocauchos |
| **Tamaño de la empresa** | Mediana |
| **Número de Empleados** | Entre 51-150 empleados |
| **Antigüedad** | 16-30 años |
| **Sector Empresarial** | Agroindustria |
| **Ubicación según Comuna** | Tesorito |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Retrasos en los tiempos de entrega |
| **Dificultad financiera en el último año** | Sí |
| **Principales Desafíos** | Competencia en el mercado |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Bancos |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Acceso a mercados |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | ampliación en redes |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Espacio físico adecuado para la producción o prestación de servicios |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Asesoría en gestión empresarial |
| **Apoyo institucional más útil** | Acceso a mercados internacionales |
| **Recursos o servicios adicionales** | personal especializado |
| **Comentarios finales** | |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Irisoil SAS |
| **Tamaño de la empresa** | Microempresa |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 0-5 años |
| **Sector Empresarial** | Agroindustria |
| **Ubicación según Comuna** | Tesorito |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Fluctuaciones en la calidad de los productos, |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Competencia en el mercado |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Acceso a mercados |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Página web |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Cumplimiento de normativas y regulaciones específicas |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Red de contactos o alianzas comerciales |
| **Apoyo institucional más útil** | Acceso a mercados internacionales |
| **Recursos o servicios adicionales** | Acceso a herramientas tecnológicas |
| **Comentarios finales** | |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Café Arte |
| **Tamaño de la empresa** | Microempresa |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 6-10 años |
| **Sector Empresarial** | Agroindustria |
| **Ubicación según Comuna** | Atardeceres |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Aumento en los costos de los insumos |
| **Dificultad financiera en el último año** | Sí |
| **Principales Desafíos** | Competencia en el mercado |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Bancos, Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Capital |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | IA |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Espacio físico adecuado para la producción o prestación de servicios, Maquinaria o equipos tecnológicos actualizados, Acceso a insumos o materias primas de calidad, Almacenamiento o logística de distribución, Conectividad a internet de alta velocidad y estabilidad, Capacitación especializada para el personal, Condiciones de higiene y saneamiento, Cumplimiento de normativas y regulaciones específicas, Eficiencia en los servicios públicos (electricidad, agua, etc.), Sistemas de seguridad para la protección de instalaciones y activos |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Acceso a financiamiento, Capacitación y formación, Asesoría en gestión empresarial, Red de contactos o alianzas comerciales, Mejora de infraestructura o tecnología |
| **Apoyo institucional más útil** | Acceso a mercados internacionales |
| **Recursos o servicios adicionales** | personal especializado |
| **Comentarios finales** | No |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Café Morrogacho |
| **Tamaño de la empresa** | Microempresa |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 6-10 años |
| **Sector Empresarial** | Agroindustria |
| **Ubicación según Comuna** | Corregimiento Panorama |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Mantenimiento del tamaño actual |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Escasez de proveedores locales, Aumento en los costos de los insumos, Retrasos en los tiempos de entrega |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Capacitación y formación del personal, Costos de producción elevados, Dificultades con la cadena de suministro |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Bancos |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Capital, Personal capacitado, Acceso a mercados |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Página web con tienda virtual |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Conectividad a internet de alta velocidad y estabilidad |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Acceso a financiamiento, Asesoría en gestión empresarial, Red de contactos o alianzas comerciales, Mejora de infraestructura o tecnología |
| **Apoyo institucional más útil** | Asesoría en innovación y desarrollo |
| **Recursos o servicios adicionales** | Financiamiento sin tanto endeudamiento<br>Más personal para aumentar la productividad (la mayor dificultad es conseguir trabajadores) |
| **Comentarios finales** | Generar alianzas con la posibilidad de turismo comunitario y aliarlo con la producción de café |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Rancho Tejas |
| **Tamaño de la empresa** | Pequeña |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 0-5 años |
| **Sector Empresarial** | Agroindustria |
| **Ubicación según Comuna** | Corregimiento Corredor Agroturístico |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Aumento en los costos de los insumos, Falta de disponibilidad de materiales específicos, Fluctuaciones en la calidad de los productos |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Capacitación y formación del personal, Costos de producción elevados, Dificultades con la cadena de suministro |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Inversores privados, Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Personal capacitado, Tecnología, Infraestructura |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Desarrollo y manejo de redes sociales, paquete de costos (software) |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Condiciones de higiene y saneamiento, Eficiencia en los servicios públicos (electricidad, agua, etc.) |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Capacitación y formación, Asesoría en gestión empresarial, Mejora de infraestructura o tecnología, Dentro de la infraestructura es supremamente importante la organización de los pozos sépticos. Ya que es indispensable para promover otras actividades de la empresa (formaciones del SENA y turismo comunitario) |
| **Apoyo institucional más útil** | Reducción de trámites burocráticos, Soy el único en la vereda que tengo agua industrial con un costo súper elevado, al igual que la luz. En eso de verdad requiero ayuda. |
| **Recursos o servicios adicionales** | Legalización de la marca (registro) |
| **Comentarios finales** | Es necesario que se creen condiciones necesarias para que los empresarios podamos tener un crecimiento efectivo.<br>A nivel institucional, usar productos locales como el café, rotarlos que permita mayor diversificación de nosotros como proveedores.<br>Hacer actividades diferentes que permitan mayor difusión y un acercamiento más directo de productor con el comprador directo (evitar tercerizaciones).<br>En cuanto a las tasas de interés para empresarios, ser más |

| | |
|---|---|
| | bajas y flexibles que permitan crecimiento de la empresa y no endeudamiento (tasa diferencial o crédito rotativo). |

## Sector Manufactura

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Claudia Arte y Vidrio |
| **Tamaño de la empresa** | Persona natural (emprendedor/a individual) |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 0-5 años |
| **Sector Empresarial** | Manufactura |
| **Ubicación según Comuna** | Universitaria |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Escasez de proveedores locales, Aumento en los costos de los insumos, Falta de disponibilidad de materiales específicos, Fluctuaciones en la calidad de los productos |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Acceso a financiamiento, Capacitación y formación del personal, Competencia en el mercado, Costos de producción elevados, Dificultades con la cadena de suministro |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Capital, Personal capacitado, Acceso a mercados |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Página web, tienda virtual |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Maquinaria o equipos tecnológicos actualizados, Acceso a insumos o materias primas de calidad, Almacenamiento o logística de distribución, Cumplimiento de normativas y regulaciones específicas, Sistemas de seguridad para la protección de instalaciones y activos |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Acceso a financiamiento, Capacitación y formación, Asesoría en gestión empresarial, Red de contactos o alianzas comerciales, Mejora de infraestructura o tecnología, Mano de obra, apoyo para la producción |
| **Apoyo institucional más útil** | Acceso a mercados internacionales, Asesoría en innovación y desarrollo, Reducción de trámites burocráticos |
| **Recursos o servicios adicionales** | Mano de obra (estoy dispuesta a capacitar) para mejorar mi producción y tener un stock para una tienda en línea, sacar variedad de productos; Financiamiento para la compra de herramienta que facilite y agilice la producción |
| **Comentarios finales** | En mi opinión están cubiertos todos |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | La Porcinería |
| **Tamaño de la empresa** | Pequeña |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 0-5 años |
| **Sector Empresarial** | Manufactura |
| **Ubicación según Comuna** | Tesorito |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Aumento en los costos de los insumos, Falta de disponibilidad de materiales específicos |
| **Dificultad financiera en el último año** | Sí |
| **Principales Desafíos** | Competencia en el mercado |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Bancos, Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Personal capacitado, Acceso a mercados |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Manejo de redes sociales, atención al cliente... |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Cumplimiento de normativas y regulaciones específicas, Eficiencia en los servicios públicos (electricidad, agua, etc.) |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Capacitación y formación, Asesoría en gestión empresarial, Red de contactos o alianzas comerciales |
| **Apoyo institucional más útil** | Acceso a mercados internacionales |
| **Recursos o servicios adicionales** | Personal especializado que nos ayude a mejorar nuestras estrategias de comunicación y la forma de llegar a nuestro cliente |
| **Comentarios finales** | |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Vidriería Vitri Alum |
| **Tamaño de la empresa** | Persona natural (emprendedor/a individual) |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | 6-10 años |
| **Sector Empresarial** | Manufactura |
| **Ubicación según Comuna** | La Macarena |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Escasez de proveedores locales, Aumento en los costos de los insumos |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Acceso a financiamiento, Capacitación y formación del personal, Competencia en el mercado, Costos de producción elevados |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Capital, Tecnología, Infraestructura |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Página web para vender productos en línea |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Espacio físico adecuado para la producción o prestación de servicios, Maquinaria o equipos tecnológicos actualizados, Conectividad a internet de alta velocidad y estabilidad |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Acceso a financiamiento, Capacitación y formación, Asesoría en gestión empresarial |
| **Apoyo institucional más útil** | Asesoría en innovación y desarrollo, Reducción de trámites burocráticos |
| **Recursos o servicios adicionales** | Financiamiento e inversión tecnológica |
| **Comentarios finales** | Ninguno |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Plastiq SAS |
| **Tamaño de la empresa** | Pequeña |
| **Número de Empleados** | Entre 11-50 empleados |
| **Antigüedad** | 6-10 años |
| **Sector Empresarial** | Manufactura |
| **Ubicación según Comuna** | Tesorito |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Escasez de proveedores locales, Aumento en los costos de los insumos, Retrasos en los tiempos de entrega |
| **Dificultad financiera en el último año** | Sí |
| **Principales Desafíos** | Costos de producción elevados |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Bancos |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Capital, Personal capacitado |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | modernizar nuestra planta |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Maquinaria o equipos tecnológicos actualizados |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Acceso a financiamiento, Asesoría en gestión empresarial, Red de contactos o alianzas comerciales |
| **Apoyo institucional más útil** | Acceso a mercados internacionales |
| **Recursos o servicios adicionales** | personal especializado |
| **Comentarios finales** | muy completa |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Magiscreen |
| **Tamaño de la empresa** | Pequeña |
| **Número de Empleados** | Entre 11-50 empleados |
| **Antigüedad** | 6-10 años |
| **Sector Empresarial** | Manufactura |
| **Ubicación según Comuna** | La Fuente |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Aumento en los costos de los insumos, Falta de disponibilidad de materiales específicos |
| **Dificultad financiera en el último año** | Sí |
| **Principales Desafíos** | Capacitación y formación del personal, en ocasiones baja de manda de los proveedores |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Bancos, Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Capital, Personal capacitado |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Mucha asesoría en medios digitales, para ventas por redes. |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Espacio físico adecuado para la producción o prestación de servicios, Maquinaria o equipos tecnológicos actualizados, Acceso a insumos o materias primas de calidad, Almacenamiento o logística de distribución, Capacitación especializada para el personal, Sistemas de seguridad para la protección de instalaciones y activos |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Capacitación y formación, Asesoría en gestión empresarial, Red de contactos o alianzas comerciales |
| **Apoyo institucional más útil** | Asesoría en innovación y desarrollo |
| **Recursos o servicios adicionales** | Personal capacitado en áreas de venta, medios digitales, venta de producto y claro esta operario con experiencia en máquina de coser. |
| **Comentarios finales** | No, todo está muy claro, son cosas que por medio de los años en el mercado hemos visto que se necesita como se dice el mercado evoluciona las empresas tienen que entrar a innovar |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Madeco |
| **Tamaño de la empresa** | Mediana |
| **Número de Empleados** | Entre 11-50 empleados |
| **Antigüedad** | 16-30 años |
| **Sector Empresarial** | Manufactura |
| **Ubicación según Comuna** | Corregimiento Corredor Agroturístico |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Dificultades en la gestión de inventarios |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Capacitación y formación del personal, Competencia en el mercado |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Bancos, Ahorro propio |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Personal capacitado, Tecnología, Infraestructura |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | manufactura limpia |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Espacio físico adecuado para la producción o prestación de servicios, Maquinaria o equipos tecnológicos actualizados, Almacenamiento o logística de distribución, Capacitación especializada para el personal |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Capacitación y formación, Red de contactos o alianzas comerciales, Mejora de infraestructura o tecnología |
| **Apoyo institucional más útil** | Acceso a mercados internacionales, Asesoría en innovación y desarrollo |
| **Recursos o servicios adicionales** | personal especializado |
| **Comentarios finales** | |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | Tejidos Industriales Coveta SAS |
| **Tamaño de la empresa** | Pequeña |
| **Número de Empleados** | Entre 51-150 empleados |
| **Antigüedad** | Más de 30 años |
| **Sector Empresarial** | Manufactura |
| **Ubicación según Comuna** | Tesorito |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Aumento en los costos de los insumos, Falta de disponibilidad de materiales específicos, Dificultades en la gestión de inventarios |
| **Dificultad financiera en el último año** | No |
| **Principales Desafíos** | Competencia en el mercado, Costos de producción elevados |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Bancos |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Acceso a mercados |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | IA |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Maquinaria o equipos tecnológicos actualizados |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Asesoría en gestión empresarial, Red de contactos o alianzas comerciales |
| **Apoyo institucional más útil** | Acceso a mercados internacionales |
| **Recursos o servicios adicionales** | FORMACION - RED DE CONTACTOS |
| **Comentarios finales** | |

| Categoría | Información |
|---|---|
| **Nombre de la empresa** | ZC Muebles y Detalles |
| **Tamaño de la empresa** | Persona natural (emprendedor/a individual) |
| **Número de Empleados** | Entre 1-10 empleados |
| **Antigüedad** | Más de 30 años |
| **Sector Empresarial** | Manufactura |
| **Ubicación según Comuna** | Corregimiento Corredor Agroturístico |
| **Perspectivas de Crecimiento** | Expansión |
| **Dificultades en la adquisición de suministros** | Escasez de proveedores locales, Aumento en los costos de los insumos, Falta de disponibilidad de materiales específicos |
| **Dificultad financiera en el último año** | Sí |
| **Principales Desafíos** | Acceso a financiamiento |
| **Fuentes principales de financiamiento** | Bancos |
| **Recursos más difíciles de conseguir** | Capital, Personal capacitado |
| **Tecnologías o herramientas necesarias** | Difusión digital |
| **Principales Desafíos en Infraestructura** | Capacitación especializada para el personal |
| **Tipos de apoyo más útiles** | Acceso a financiamiento, Capacitación y formación, Asesoría en gestión empresarial, Red de contactos o alianzas comerciales |
| **Apoyo institucional más útil** | Asesoría en innovación y desarrollo |
| **Recursos o servicios adicionales** | Financiamiento especifico, personal especializado. |
| **Comentarios finales** | |