CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS

NIT 800101632 - 0

Resolución de facturación electrónica DIAN No. 18764070976128 de 2024-05-20 a 2026-05-20
autorizado del JSP7590 al JSP74000
Calle 41 # 15-25 - Barrio: Buenos Aires
6063228599
DOSQUEBRADAS Risaralda COLOMBIA

FACTURADO A:

DEPARTAMENTO DE RISARALDA
NIT 891480085 - 7
CL 19 13 17
PEREIRA - RISARALDA - COLOMBIA
CONTABILIDAD@RISARALDA.GOV.CO
3398300

FACTURA ELECTRÓNICA DE VENTA

NÚMERO:	JSP7814	**VENCIMIENTO:**	2024-12-27
MONEDA:	COP		
FECHA DOCUMENTO:	2024-12-19 16:29:20		
FORMA DE PAGO:	Crédito		
MEDIO DE PAGO:	Transferencia Débito Bancaria		

#	Código	UND	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	IVA%	INC%	Subtotal	Valor Total
1	CONV-3010		CONVENIO 3010 - FABRICAS DE PRODUCTIVIDAD ENTRE EL DEPARTAMENTO DE RISARALDA Y LA CCD	1.00	$ 25,916,370.50	0	0	$ 25,916,370.50	$ 25,916,370.50

Cantidad de lineas: 1

Notas de la factura

SEGUNDO PAGO CORRESPONDIENTE AL 50% DEL CONVENIO N° 3010 CUYO OBJETO ES: AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA IMPLEMENTAR Y DESARROLLAR EL PROGRAMA FÁBRICAS DE PRODUCTIVIDAD EN EL DEPARTAMENTO DE RISARALDA

SUBTOTAL:	$ 25,916,370.50
IVA:	$ 0.00
INC:	$ 0.00
DESCUENTO:	$ 0.00
ANTICIPOS:	$ 0.00

TOTAL A PAGAR **$ 25,916,370.50**

SON: VEINTICINCO MILLONES NOVECIENTOS DIECI SEIS MIL TRESCIENTOS SETENTA CON CINCUENTA /100 PESOS M/L

RESUMEN IMPUESTOS

ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO-DECRETO 847 DEL 23/04/90-RESPONSABLES IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS-NO SUJETOS A RETENCIÓN EN LA FUENTE DECRETO 2026/83 ART14-NO SUJETOS A RETENCIÓN DE ICA.

Cuida el medio ambiente

CUFE: 02152970c4a3e354ff9014657475b63cc0e222919e5b6e671d3cc0334c42465746f9b4891bf646e40f222f6dd2b74839

Elaborado por:

Facture SAS Nit: 900399741-7, Proveedor tecnológico y Fabricante del Software: PL-Colab

	DEPARTAMENTO DE RISARALDA **Secretaría De Desarrollo Económico** **Y Competitividad** **GESTIÓN JURÍDICA** **CONTRATACIÓN** **INFORME DE ACTIVIDADES CONTRATISTAS PRESTACIÓN DE SERVICIOS**
Versión: 0	Vigencia 09-2012

1. INFORMACION GENERAL DEL CONTRATO

Secretaría:	DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD	**Dirección:**	CALLE 41 NO. 15-25 BRR BUENOS AIRES, DOSQUEBRADAS, RISARALDA.
Número del Contrato:	CONVENIO INTERNO NO.3010 SECOP CO1.PCCNTR.6842940	**Informe No.:**	2
Periodo al que corresponde el presente informe:	DEL 19 DE DICIEMBRE DE 2024 AL 30 DE DICIEMBRE DE 2024	**Plazo de Ejecución:**	75 DIAS SIN EXCEDER EL 30 DE DICIEMBRE DE 2024 CONTADOS A PARTIR DEL 24 DE OCTUBRE DE 2024
Contratista:	CÁMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS	**Interventor:**	LUISA MARIA AGUDELO PATIÑO

2. DESCRIPCION DE ACTIVIDADES EJECUTADAS:

OBLIGACIONES PACTADAS/ALCANCES DEL CONTRATO (*)	ACTIVIDADES EJECUTADAS (**)	EVIDENCIAS / SOPORTES DE LA EJECUCIÓN DE LAS OBLIGACIONES (***)	OBSERVACIONES
1. Realizar las pautas publicitarias y la respectiva difusión del programa "Fabricas de productividad" a través de los diferentes medios de comunicación: redes sociales, radio y demás, para incentivar la inscripción de empresas. de las agendas realizadas y/o datos de los inversionistas y su respectivo seguimiento.	La presente actividad fue entregada y evidenciada en el informe N.1	La presente actividad fue entregada y evidenciada en el informe N.1	La presente actividad fue entregada y evidenciada en el informe N.1

2. Elaborar el Plan de Trabajo para implementación del programa en las 60 empresas, el cual será construido en común acuerdo entre los extensionistas seleccionados y las empresas beneficiarias del programa. (Construcción de un Plan de Trabajo conjuntamente entre cada empresa y su extensionista seleccionado de acuerdo con la línea de intervención que cada una priorizó).	La presente actividad fue entregada y evidenciada en el informe N.1	La presente actividad fue entregada y evidenciada en el informe N.1	La presente actividad fue entregada y evidenciada en el informe N.1
3. Elaborar una base de datos donde se evidencie la razón social, NIT, actividades económicas, tamaño de la empresa, número de empleos, municipio al que pertenece, nombre del representante legal y línea de intervención seleccionada por cada una de las 60 empresas beneficiarias y entregar a la Dirección un informe detallado donde se expresen las líneas de intervenciones atendidas, la cantidad de empleos generados, mujeres empresarias beneficiarias y los principales hallazgos y oportunidades por sector económico.	La presente actividad fue entregada y evidenciada en el informe N.1	La presente actividad fue entregada y evidenciada en el informe N.1	La presente actividad fue entregada y evidenciada en el informe N.1
4. Realizar la intervención por parte del extensionista asignado para la empresa seleccionada mediante asesoría especializada de la línea de trabajo establecida y de acuerdo con el plan de trabajo previamente aprobado a cada una de las 60 empresas seleccionadas.	Se realizó el reporte de estado de aprobación de las 60 empresas beneficiarias del convenio 3010.	Anexo 1.1 Reporte de aprobación de Planes de trabajo	Una vez aprobados los planes de trabajo por parte de Colombia Productiva se implementaron las intervenciones en las 60 empresas beneficiarias del convenio 3010.

5. Realizar una entrega de mínimo dos (2) seguimientos por cada una de las 60 intervenciones bajo el formato de Colombia Productiva.	Se realizaron dos seguimientos a las intervenciones implementadas en las empresas beneficiarias del convenio 3010	Anexo 1.2 Reporte de dos seguimientos por empresas beneficiarias.	La presente actividad no comprende algún tipo de novedad.

*Defina uno a uno las obligaciones o compromisos definidos en el contrato.
** Describa claramente las actividades ejecutadas.
*** Defina y anexe si es pertinente, los registros que evidencian el cumplimiento de las obligaciones o compromisos.

LORENZA MARTINEZ HERNANDEZ
C.C. 42.009.709
Vo.Bo. Santiago Pérez Agaj.

Linea, producto y/o servicio	Metodología a utilizar
Troquelado	Elaboración de procedimientos operacionales o instructivos
hamburguesa de trucha	BPM: Buenas Prácticas de Manufactura para alimentos, medicamentos
Todas las referencias, principalmente a las que corresponden al área de horneado (Rosquitas)	ISO 22000: Seguridad en el sector de la alimentación
Venta de medicamentos	Definición estrategia comercial
Línea de productos de uso cosmético	Definición estrategia comercial
Proceso talento humano de la empresa. Intervención en los cargos administrativos y de producción.	Elaboración de procedimientos operacionales o instructivos
Línea de teñido, producto jeans.	Cuellos de botella/ restricciones/ capacidad de proceso
Proceso de corte, armado y ensamble de ventana Kimbaya de 2 naves	Cuellos de botella/ restricciones/ capacidad de proceso
Línea de producción de altas	Mapas de la cadena de valor y análisis de valor - VSM
Comercialización de arepas de maíz. Gestión comercial.	Segmentación de mercados/ clinetes/
Se va a trabajar en la línea de sofisticación para el mejoramiento de la línea de repostería y el desarrollo de la línea de condimentos	New-Product Development Process
Línea de producción de alimentos húmedos para mascotas, producto natural del campo de 300 gramos	Cuellos de botella/ restricciones/ capacidad de proceso
Transformación digital del departamento administrativo (con quien se encarga de la división comercial y de mercadeo), con foco en la implementación de un sistema CRM para optimizar la gestión de clientes, automatizar procesos de ventas y marketing, y mejo	Otra
La intervención se realizará en el proceso de entrega de cenizas de Paraíso de Mascotas, específicamente en la unidad de negocio dedicada a los planes exequiales para mascotas. Este proceso abarca desde la cremación hasta la entrega final de las cenizas a	Otra
El foco de la intervención estará en el proceso de Gestión Comercial de los Servicios ofrecidos por la empresa, con énfasis en la automatización de cotizaciones y órdenes de facturación.	Otra
La intervención en DocCargo se centrará en el área de institucionalización de los procesos de evaluación de desempeño. Actualmente, la empresa enfrenta dificultades debido a la falta de estandarización y formalización en dichos procesos, lo que provoca in	Otra
Créditos; Diferentes tipos de créditos para consumo y necesidades personales.Previsión Social: Servicios de salud, asistencia en previsión, seguros exequiales y solidaridad.Educación y Capacitación: Formación para el crecimiento profesional y personal	Definición e implementación de estrategia comercial
Se va a impactar la línea de ventas y la línea comercial, mediante practicas de marketing y lograr aumentar los clientes de la empresa.	Definición e implementación de estrategia comercial
ÁREA DIGITAL: TRANSFORMACIÓN DIGITAL	Otra
Servicio de Alojamiento (En cabaña y zona de camping), Centro de eventos y Pasa día.	Definición e implementación de estrategia comercial
El proyecto de mejora de la productividad operativa se implementará en el servicio de entregas a domicilio de la Droguería 91-92.	Mapas de la cadena de valor y análisis de valor - VSM
Se realizará intervención con los líderes de la gerencia administrativa y financiera de la organización revisando y ajustando lo requerido en el área de gestión humana	Eficiencia Laboral-OLE / personal / time management / Dashboards
Ventanas mejoradas y económicas	Eficiencia Laboral-OLE / personal / time management / Dashboards
Estructuración completa del área de gestión humana (impacta al 100% de los cargos de la empresa) en la prestación de servicios inmobiliarios	Elaboración de procedimientos operacionales o instructivos
Proceso de elaboración de productos de panadería	5S
Preparación de hojaldres y batidos	Mapas de la cadena de valor y análisis de valor - VSM
Área Comercial	Definición e implementación de estrategia comercial
la unidad de negocio que se trabajará en la intervención será la de IPS.	Definición e implementación de estrategia comercial
Las mejoras se centrarán en las áreas de Operaciones y Ventas:-Operaciones: Implementación de un sistema de gestión de inventarios automatizado.-Ventas: Automatización del cálculo y gestión de comisiones, y optimización del proceso de ventas a través	Bussines Intelligence - Intelligencia de Negocios
La intervención se enfocará en el área operativa, con un énfasis en los procesos de registro, prestación del servicio y control de equipos. Esto incluye la administración eficiente de citas, instructores, alumnos y el cuidado de los caballos.	Otra
estrategias comercial, definir cuáles son los canales sistemas de acción para que ellos puedan transmitir en un lanzamiento exitoso y un plan a largo plazo para poder abarcar al mercado entre muchas Cosas por ejemplo, Innovación de productos, estamos habi	Análisis de Mercado y Segmentación Estratégica / Expansión de Mercado y Penetración
La intervención se hará enfocada en las unidades de negocio de crédito y ahorro.	Definición e implementación de estrategia comercial
La intervención se enfocará en el punto de venta veterinario con los que se cuenta actualmente.	Definición e implementación de estrategia comercial
La mejora de la productividad operacional se implementará en la línea de dispensación de medicamentos, abarcando los procesos asociados a la gestión de inventario, atención al cliente y la provisión de servicios	Otra
Se impactará el proceso de Gestión y Capital Humano, a través del mejoramiento de competencias directivas, ajuste de procesos y creación de metodologías y herramientas en la línea de productividad laboral.	Desarrollo y certificación de competencias
Se determinarán dentro del proceso de Gestión y Capital Humano, los perfiles y manuales de funciones para los cargos actuales.	Elaboración de procedimientos operacionales o instructivos
Se trabajará en el área de gestión humana enfocándonos en la creación de perfiles de cargo y estructura organizacional	Eficiencia Laboral-OLE / personal / time management / Dashboards
Servicios Inmobiliarios	Definición estrategia comercial
El área o línea de negocio será el área comercial y estará enfocado en estructurar a través del manejo de una base de datos, cómo se gestiona un CRM, entender quienes son mis consumidores, creación de la propuesta de valor de la organización, comunicacion	Definición e implementación de estrategia comercial
Línea de producción de corte Clasila CN	Value Stream Mapping (VSM)
La intervención se centrará en fortalecer las capacidades del equipo de ventas digitales de GRUPO FUCSIA, encargado de atender los canales de Instagram, Facebook, WhatsApp y sitio web. El objetivo es optimizar los procesos de venta, desde la captación de	Otra
Se intervendrá en el proceso de atención al cliente, con un enfoque en mejorar la experiencia del cliente a través de la transformación digital. Esta intervención se centrará en optimizar la comunicación con los clientes, tanto en los canales digitales co	Otra
2 Áreas: 1. División de publicidad: Fidelizar el cliente y presencia de marca primordialmente.2. División distribución de alimentos derivados del Maíz (La Universal): Promocionar especialmente la línea	Otra
En el área de atención al cliente y venta de los productos y servicios de mantenimiento preventivo y correctivo a vehículos ofrecidos por la empresa, tales como autopartes, llantas, aceites, entre otros.	Otra
Servicio de Alojamiento en cabañas, Eventos y Pasadía.	Definición e implementación de estrategia comercial
El foco de la intervención estará en el área comercial, la cual se espera optimizar a través de la incorporación tecnológica y la reingeniería de los activos digitales actuales de la empresa.	Adecuación de procesos y recursos para soportar modelos de relacionamiento y atención digitales
Área Administrativa	Gestión del Capital Humano
Proceso de reparaciones, área de taller.	Cuellos de botella/ restricciones/ capacidad de proceso
La mejora se implementará en el área de ventas, específicamente en la gestión de canales digitales y la optimización de procesos de venta directa. La intervención abarca los productos y servicios dirigidos al sector de la construcción, enfocándose en:	Otra
Productos del Portafolio Probarf	Definición estrategia comercial
Mantenimiento de motos en las revisiones de kilometrajes por garantía de motos AKT	5S
Mantenimiento de motos en las revisiones de kilometrajes por garantía de motos AKT	Otra
Productos tangibles: -Máquina Cafetera a Vapor Vertical (de 10, 15 y 25 litros y elaboradas en 3 materiales diferentes según la necesidad del cliente: Acero inoxidable, Bronce y Cobre)-Asador de Barril vertical en acero inoxidable (Pequeño de 10 a 15	Definición e implementación de estrategia comercial
La intervención se centrará en la línea comercial de Pastelería Madrileña, abarcando la atención y servicio al cliente en los puntos de venta físicos y la estrategia de marketing digital. Este enfoque es esencial para potenciar las ventas y mejorar la exp	Otra
3 productos básicos:Seguros para:Vivienda, Hogar Pymes.Son los de más fácil consumo.	Otra
Proceso línea de preparación en cocina de materiales y tortas.	Otra
Eventos Sociales y Empresariales	Alianzas estratégicas
Las 3 líneas: Renta de propiedades especialmente Airbnb, la comercialización de lotes e inmuebles, y el alquiler de vehículos.	Otra
Mantenimiento de motos en las revisiones de kilometrajes por garantía de motos AKT	Otra
Los departamentos a intervenir de la empresa son el área comercial y de mercado, con procesos específicos en ventas digitales y posicionamiento de sus redes sociales y canales digitales.	Otra

Fábricas de Productividad y Sostenibilidad

INFORME FINANCIERO DEL CONVENIO INTERNO 3010
GOBERNACIÓN DE RISARALDA - CÁMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS

FECHA DE PRESENTACIÓN	20/12/2024
CORTE DE PRESENTACIÓN DE INFORME	dic-24

CONVENIO		**3010**
FECHA INICIO CONVENIO		24/10/2024
FECHA FIN CONVENIO		30/12/2024
VALOR APORTE CCD	$	24.682.174
VALOR APORTE GOBERNACIÓN DE RISARALDA	$	51.832.741
Total Aportes	$	76.514.915

Nombre	Cargo	Total Devengado Mes Octubre 2024 contando desde el dia 24 hasta el dia 31	Total Devengado Mes Noviembre 2024	Total a Devengar Diciembre 2024
Santiago Pérez Arias	Apoyo Extensionista Fábricas de Productividad	$ 434.467	$ 1.862.000	$ 1.862.000
Maria Fernanda Ceballos Otalvaro	Apoyo Extensionista Fábricas de Productividad	$ 411.133	$ 1.762.000	$ 1.762.000
Daniela Pulgarin Ramirez	Apoyo Extensionista Fábricas de Productividad	$ 352.800	$ 1.512.000	$ 1.512.000
Esteban Diaz Parra	Apoyo Extensionista Fábricas de Productividad	$ 351.540	$ 1.501.200	$ 1.501.200
Andrés Eduardo Muñoz Velasquez	Apoyo Extensionista Fábricas de Productividad	$ 3.500.000	$ 3.500.000	$ 3.500.000
Marcelo Gutierrez Angel	Apoyo Extensionista Fábricas de Productividad	$ 3.500.000	$ 3.500.000	$ 3.500.000
Andrés Felipe La Rotta Naranjo	Apoyo Extensionista Fábricas de Productividad	$ 3.500.000	$ 3.500.000	$ 3.500.000
John Alejandro Arango Durán	Apoyo Extensionista Fábricas de Productividad	$ 3.500.000	$ 3.500.000	$ 3.500.000
Eugenio Arroyave Garcia	Extensionista Fábricas de Productividad	**$ 7.050.000**	**$ 7.050.000**	$ 0
Adriana Jaramillo Mora	Extensionista Fábricas de Productividad	$ 0	**$ 7.050.000**	$ 0
		$ 22.599.940	**$ 34.737.200**	**$ 77.974.340**

EJECUCIÓN DEL APORTE CÁMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS		
RUBRO EJECUTADO (Personal)	**TOTAL EJECUTADO**	
ASISTENCIA TÉCNICA ESPECIALIZADA	$	77.974.340

Realizó: Santiago Pérez Arias - Coordinador Fábricas de Productividad y Sostenibilidad

CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS

Comprobante de Pago

25/11/2024 18:16:16

Pago del mes de Octubre de 2024

Cargo : ASISTENTE DE FÁBRICAS DE PRODUCTIVIDAD **Fecha de Ingreso :** 17/02/2022

PEREZ ARIAS SANTIAGO **Contrato:** 176 **C.C.** 1088336329 **Salario Basico :** 1,700,000.00

Cod	Concepto	Cant	Devengos
010	SALARIO NORMAL (H)	240.0	1,700,000.00
200	AUXILIO DE TRANSPORTE		162,000.00

Cod	Concepto	Cant	Deducidos
026	DESCUENTO CONV COMFAMILIAR		197,196.00
511	LEY 100 - PENSION.		68,000.00
512	LEY 100 - SALUD.		68,000.00

Total Devengos 1,862,000.00 **Total Deducidos** 333,196.00

Neto a Pagar: **1,528,804.00** **UN MILLON QUINIENTOS VEINTIOCHO MIL OCHOCIENTOS CUATRO PESOS**

Observaciones: El Trabajador autoriza expresamente los descuentos incluidos en este comprobante

Firma : _____

CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS

16/12/2024 10:25:41

Comprobante de Pago

Pago del mes de Noviembre de 2024

Cargo : ASISTENTE DE FÁBRICAS DE PRODUCTIVIDAD **Fecha de Ingreso :** 17/02/2022

PEREZ ARIAS SANTIAGO **Contrato:** 176 **C.C.** 1088336329 **Salario Basico :** 1,700,000.00

Cod	Concepto	Cant	Devengos
010	SALARIO NORMAL (H)	240.0	1,700,000.00
200	AUXILIO DE TRANSPORTE		162,000.00

Cod	Concepto	Cant	Deducidos
026	DESCUENTO CONV COMFAMILIAR		197,196.00
511	LEY 100 - PENSION.		68,000.00
512	LEY 100 - SALUD.		68,000.00

Total Devengos 1,862,000.00 **Total Deducidos** 333,196.00

Neto a Pagar: **1,528,804.00** **UN MILLON QUINIENTOS VEINTIOCHO MIL OCHOCIENTOS CUATRO PESOS**

Observaciones: El Trabajador autoriza expresamente los descuentos incluidos en este comprobante

Firma : _____

CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS

Comprobante de Pago

25/11/2024 18:16:30

Pago del mes de Octubre de 2024

Cargo : ASISTENTE DE FÁBRICAS DE PRODUCTIVIDAD **Fecha de Ingreso :** 05/07/2022

CEBALLOS OTALVARO MARIA FERNANDA **Contrato:** 181 **C.C.** 1088039585 **Salario Basico :** 1,600,000.00

Cod	Concepto	Cant	Devengos	Cod	Concepto	Cant	Deducidos
010	SALARIO NORMAL (H)	240.0	1,600,000.00	511	LEY 100 - PENSION.		64,000.00
200	AUXILIO DE TRANSPORTE		162,000.00	512	LEY 100 - SALUD.		64,000.00

Total Devengos 1,762,000.00 **Total Deducidos** 128,000.00

Neto a Pagar: **1,634,000.00** **UN MILLON SEISCIENTOS TREINTA Y CUATRO MIL PESOS**

Observaciones: El Trabajador autoriza expresamente los descuentos incluidos en este comprobante

Firma : _____

CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS

16/12/2024 10:25:54

Comprobante de Pago

Pago del mes de Noviembre de 2024

Cargo : ASISTENTE DE FÁBRICAS DE PRODUCTIVIDAD **Fecha de Ingreso :** 05/07/2022

CEBALLOS OTALVARO MARIA FERNANDA **Contrato:** 181 **C.C.** 1088039585 **Salario Basico :** 1,600,000.00

Cod	Concepto	Cant	Devengos
010	SALARIO NORMAL (H)	240.0	640,000.00
200	AUXILIO DE TRANSPORTE		64,800.00

Cod	Concepto	Cant	Deducidos
511	LEY 100 - PENSION.		64,000.00
512	LEY 100 - SALUD.		64,000.00
907	PÓLIZA SEGUROS BOLÍVAR		54,400.00

Total Devengos 704,800.00 **Total Deducidos** 182,400.00

Neto a Pagar: **522,400.00** **QUINIENTOS VEINTIDOS MIL CUATROCIENTOS PESOS**

Observaciones: El Trabajador autoriza expresamente los descuentos incluidos en este comprobante

Firma : _____

CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS

Comprobante de Pago

25/11/2024 18:16:47

Pago del mes de Octubre de 2024

Cargo : AUXILIAR DE FÁBRICAS DE PRODUCTIVIDAD **Fecha de Ingreso :** 09/01/2024

PULGARIN RAMIREZ DANIELA **Contrato:** 220 **C.C.** 1004754458 **Salario Basico :** 1,350,000.00

Cod	Concepto	Cant	Devengos	Cod	Concepto	Cant	Deducidos
010	SALARIO NORMAL (H)	240.0	1,350,000.00	511	LEY 100 - PENSION.		54,000.00
200	AUXILIO DE TRANSPORTE		162,000.00	512	LEY 100 - SALUD.		54,000.00

Total Devengos 1,512,000.00 **Total Deducidos** 108,000.00

Neto a Pagar: **1,404,000.00** **UN MILLON CUATROCIENTOS CUATRO MIL PESOS**

Observaciones: El Trabajador autoriza expresamente los descuentos incluidos en este comprobante

Firma : _____

CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS

Comprobante de Pago

16/12/2024 10:26:12

Pago del mes de Noviembre de 2024

Cargo : AUXILIAR DE FÁBRICAS DE PRODUCTIVIDAD **Fecha de Ingreso :** 09/01/2024

PULGARIN RAMIREZ DANIELA **Contrato:** 220 **C.C.** 1004754458 **Salario Basico :** 1,350,000.00

Cod	Concepto	Cant	Devengos
010	SALARIO NORMAL (H)	240.0	1,350,000.00
200	AUXILIO DE TRANSPORTE		162,000.00

Cod	Concepto	Cant	Deducidos
511	LEY 100 - PENSION.		54,000.00
512	LEY 100 - SALUD.		54,000.00
907	PÓLIZA SEGUROS BOLÍVAR		20,400.00
909	DESCUENTO ENFOQUE ÓPTICO		146,650.00

Total Devengos 1,512,000.00 **Total Deducidos** 275,050.00

Neto a Pagar: **1,236,950.00** **UN MILLON DOSCIENTOS TREINTA Y SEIS MIL NOVECIENTOS CINCUENTA PESOS**

Observaciones: El Trabajador autoriza expresamente los descuentos incluidos en este comprobante

Firma : _____

CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS

Comprobante de Pago

25/11/2024 18:16:54

Pago del mes de Octubre de 2024

Cargo : AUXILIAR DE FÁBRICAS DE PRODUCTIVIDAD **Fecha de Ingreso :** 01/03/2024

DIAZ PARRA JOHN ESTEBAN **Contrato:** 224 **C.C.** 1088293495 **Salario Basico :** 1,350,000.00

Cod	Concepto	Cant	Devengos
010	SALARIO NORMAL (H)	232.0	1,305,000.00
180	INCAPACIDAD SALARIO NORMAL	8.00	45,000.00
200	AUXILIO DE TRANSPORTE		156,600.00

Cod	Concepto	Cant	Deducidos
511	LEY 100 - PENSION.		54,000.00
512	LEY 100 - SALUD.		54,000.00

Total Devengos 1,506,600.00 **Total Deducidos** 108,000.00

Neto a Pagar: **1,398,600.00** **UN MILLON TRESCIENTOS NOVENTA Y OCHO MIL SEISCIENTOS PESOS**

Observaciones: El Trabajador autoriza expresamente los descuentos incluidos en este comprobante

Firma : _____

CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS

16/12/2024 10:26:19

Comprobante de Pago

Pago del mes de Noviembre de 2024

Cargo : AUXILIAR DE FÁBRICAS DE PRODUCTIVIDAD **Fecha de Ingreso :** 01/03/2024

DIAZ PARRA JOHN ESTEBAN **Contrato:** 224 **C.C.** 1088293495 **Salario Basico :** 1,350,000.00

Cod	Concepto	Cant	Devengos	Cod	Concepto	Cant	Deducidos
010	SALARIO NORMAL (H)	224.0	1,260,000.00	511	LEY 100 - PENSION.		54,000.00
180	INCAPACIDAD SALARIO NORMAL	16.00	90,000.00	512	LEY 100 - SALUD.		54,000.00
200	AUXILIO DE TRANSPORTE		151,200.00				

Total Devengos 1,501,200.00 **Total Deducidos** 108,000.00

Neto a Pagar: **1,393,200.00** **UN MILLON TRESCIENTOS NOVENTA Y TRES MIL DOSCIENTOS PESOS**

Observaciones: El Trabajador autoriza expresamente los descuentos incluidos en este comprobante

Firma : _____

2024 11 22 *******3,472,000.00

GUTIERREZ ANGEL MARCELO

TRES MILLONES CUATROCIENTOS SETENTA Y DOS MIL PESOS M/L.----------
---

CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS

Comprobante de Egreso
No. 464 Privado

Ciudad	Fecha	D	M	AA	Valor
Dosquebradas		22	11	2024	$*******3,472,000.00

Beneficiario
Nit: 10022179 GUTIERREZ ANGEL MARCELO

Por concepto de:

PAGO 9 CFP-60-2024 BRINDAR ACOMPAÑAMIENTO PERMANENTE Y ATENCION OPORTUNA A MINIMO 25 EMPRESAS DE RISARALDA BENEFICIARIAS DE EXTENSIONISMO TECNOLOGICO FABRICAS CICLO 5 OCTUBRE 2024

La suma de: (En letras)
TRES MILLONES CUATROCIENTOS SETENTA Y DOS MIL PESOS M/L.----------

Contabilización

Codigo P.U.C.	Cuenta	Nit	Documento	CPC	Debito	Credito
11200504016	AVVILLAS327-005-476 FABRICASCICLO5 OTROS CONV	10022179	1157		0.00	3,472,000.00
2815104203	CXP CONVENIO 017-2023 FABRICAS ALIADOS	10022179	15		3,472,000.00	0.00

Clase	Cheque No.	Banco
15	93	BANCO AV VILLAS
Cpte Contable	**Sucursal.**	**Cuenta**
46	OFICINA CENTRO	327-005-476
Estado	**Orden Pago #**	**Periodo Orden**
Asentado	1157	202411

Responsable: CONTABILIDAD4.54

Elaborado: L. Rendón Revisado: _____ Aprobado: _____ Recibido: _____
C.C.

[Jsp7- EGRESO]

1156

Movimientos Días Anteriores

Empresa: CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBR
Tipo Identificación: Nit persona jurídica **No. Identificación:** 800101632
Generado por: Valentina Echeverry Alvarez

Detalle

Servicio	Tipo Producto	Nombre Producto Origen
Todos	Todos	Todos
No. Producto	**Fecha Inicial**	**Fecha Final**
Todos	2024/11/19	2024/11/28
Estado		
Todos		

Canal	WEB	**Entidad Financiera**	Banco Scotiabank Colpatria
Tipo Producto	Cuenta Ahorros	**Tipo Producto Destino**	Cuenta Ahorros
Nombre Producto	AHO5476	**Nro. Producto Destino**	6962022770
Nro. Producto	*****5476	**Referencia / Nro. Factura**	PAGO DOC DSE1099
Fecha Transferencia	2024/11/22	**Información Adicional**	MES OCTUBRE
Nombre Destinatario	MARCELO GUTIERREZ	**Estado**	Exitosa
Tipo Identificación	Cédula de Ciudadanía	**Nro. Autorización**	0000011978
Nro. Identificación	10022179	**Fecha de Emisión**	2024/11/22
Valor Transferencia	$3,472,000.00	**Exonerar Transacción de GMF**	No

Fecha Actual: 2024/11/28 | Hora Ingreso: 09:06 IP: 181.49.193.178

Banco AV Villas Grupo AVAL

WWW.AVVILLAS.COM.CO

Movimientos Días Anteriores

Empresa: CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBR
Tipo Identificación: Nit persona jurídica No. Identificación: 800101632
Generado por: Valentina Echeverry Alvarez

Detalle

Servicio	Tipo Producto	Nombre Producto Origen
Todos	Todos	Todos
No. Producto	Fecha Inicial	Fecha Final
Todos	2024/11/19	2024/11/28
Estado		
Todos		

Usuario Crea	Valentina Echeverry Alvarez
Usuario Aprueba/Rechaza	Valentina Echeverry Alvarez
Código de Error	N/A
Descripción de Código de Error	N/A

Usuario Aprueba/Rechaza

Nombres y Apellidos
Valentina Echeverry Alvarez

2024 11 18 *******3,472,000.00

ARANGO DURAN JHON ALEJANDRO

TRES MILLONES CUATROCIENTOS SETENTA Y DOS MIL PESOS M/L.----------

---

Cámara de Comercio de Dosquebradas

CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS

Comprobante de Egreso

No. 456 **Privado**

Ciudad	Fecha	D	M	AA	Valor
Dosquebradas		18	11	2024	$*******3,472,000.00

Beneficiario
Nit: 10030677 ARANGO DURAN JHON ALEJANDRO

Por concepto de:

PAGO CFP-127-2024 BRINDAR ACOMPAÑAMIENTO PERMANENTE Y ATENCION OPORTUNA A MINIMO 25 EMPRESAS DE RISARALDA BENEFICIARIAS DE EXTENSIONISMO TECNOLOGICO FABRICAS CICLO 5 OCT 2024

La suma de: (En letras)
TRES MILLONES CUATROCIENTOS SETENTA Y DOS MIL PESOS M/L.----------

Contabilización

Codigo P.U.C.	Cuenta	Nit	Documento	CPC	Debito	Credito
11200504016	AVVILLAS327-005-476 FABRICASCICLO5 OTROS CONV	10030677	1139		0.00	3,472,000.00
2815104203	CXP CONVENIO 017-2023 FABRICAS ALIADOS	10030677	15		3,472,000.00	0.00

Clase	Cheque No.	Banco
15	92	BANCO AV VILLAS
Cpte Contable	**Sucursal.**	**Cuenta**
38	OFICINA CENTRO	327-005-476
Estado	**Orden Pago #**	**Periodo Orden**
Asentado	1139	202411

Responsable: CONTABILIDAD4.54

Elaborado: L. Rendón Revisado: _____ Aprobado: _____ Recibido: _____
C.C.

[Jsp7- EGRESO]

Movimientos Días Anteriores

Empresa: CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBR
Tipo Identificación: Nit persona jurídica **No. Identificación:** 800101632
Generado por: Valentina Echeverry Alvarez

Detalle

Servicio	Tipo Producto	Nombre Producto Origen
Todos	Todos	Todos
No. Producto	**Fecha Inicial**	**Fecha Final**
Todos	2024/11/18	2024/11/18
Estado		
Todos		

Canal	WEB
Tipo Producto	Cuenta Ahorros
Nombre Producto	AHO5476
Nro. Producto	*****5476
Fecha Transferencia	2024/11/18
Nombre Destinatario	JHON A ARANGO
Tipo Identificación	Cédula de Ciudadanía
Nro. Identificación	10030677
Valor Transferencia	$3,472,000.00

Entidad Financiera	Banco Caja Social
Tipo Producto Destino	Cuenta Ahorros
Nro. Producto Destino	24064166861
Referencia / Nro. Factura	PAGO DOC DSE1102
Información Adicional	MES OCTUBRE
Estado	Exitosa
Nro. Autorización	0000018261
Fecha de Emisión	2024/11/18
Exonerar Transacción de GMF	No

Fecha Actual: 2024/11/19 | Hora Ingreso: 15:07 IP: 181.49.193.178

Banco AV Villas Grupo AVAL

WWW.AVVILLAS.COM.CO

Movimientos Días Anteriores

Empresa: CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBR
Tipo Identificación: Nit persona jurídica No. Identificación: 800101632
Generado por: Valentina Echeverry Alvarez

Detalle

Servicio	Tipo Producto	Nombre Producto Origen
Todos	Todos	Todos
No. Producto	Fecha Inicial	Fecha Final
Todos	2024/11/18	2024/11/18
Estado		
Todos		

Usuario Crea	Valentina Echeverry Alvarez
Usuario Aprueba/Rechaza	Valentina Echeverry Alvarez
Código de Error	N/A
Descripción de Código de Error	N/A

Usuario Aprueba/Rechaza

Nombres y Apellidos
Valentina Echeverry Alvarez

2024 11 18 *******3,472,000.00

LA ROTTA NARANJO ANDRES FELIPE

TRES MILLONES CUATROCIENTOS SETENTA Y DOS MIL PESOS M/L.----------
---

Cámara de Comercio de DOSQUEBRADAS

CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS

Comprobante de Egreso

No. 455 Privado

Ciudad	Fecha	D	M	AA	Valor
Dosquebradas		18	11	2024	$*******3,472,000.00

Beneficiario
Nit: 10014482 LA ROTTA NARANJO ANDRES FELIPE

Por concepto de:

PAGO CFP-139-2024 BRINDAR ACOMPAÑAMIENTO PERMANENTE Y ATENCION OPORTUNA A MINIMO 25 EMPRESAS DE RISARALDA BENEFICIARIAS DE EXTENSIONISMO TECNOLOGICO FABRICAS CICLO 5 OCT 2024

La suma de: (En letras)
TRES MILLONES CUATROCIENTOS SETENTA Y DOS MIL PESOS M/L.----------
---

Contabilización

Codigo P.U.C.	Cuenta	Nit	Documento	CPC	Debito	Credito
11200504016	AVVILLAS327-005-476 FABRICASCICLO5 OTROS CONV	10014482	1138		0.00	3,472,000.00
2815104203	CXP CONVENIO 017-2023 FABRICAS ALIADOS	10014482	15		3,472,000.00	0.00

Clase	Cheque No.	Banco
15	91	BANCO AV VILLAS
Cpte Contable	**Sucursal.**	**Cuenta**
37	OFICINA CENTRO	327-005-476
Estado	**Orden Pago #**	**Periodo Orden**
Asentado	1138	202411

Responsable: CONTABILIDAD4.54

Elaborado: L. Rendón Revisado: _____ Aprobado: _____ Recibido: _____
C.C.

[Jsp7- EGRESO]

Movimientos Días Anteriores

Empresa: CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBR
Tipo Identificación: Nit persona jurídica **No. Identificación:** 800101632
Generado por: Valentina Echeverry Alvarez

Detalle

Servicio	Tipo Producto	Nombre Producto Origen
Todos	Todos	Todos
No. Producto	**Fecha Inicial**	**Fecha Final**
Todos	2024/11/18	2024/11/18
Estado		
Todos		

Canal	WEB
Tipo Producto	Cuenta Ahorros
Nombre Producto	AHO5476
Nro. Producto	*****5476
Fecha Transferencia	2024/11/18
Nombre Destinatario	ANDRES F LA ROTTA
Tipo Identificación	Cédula de Ciudadanía
Nro. Identificación	10014482
Valor Transferencia	$3,472,000.00

Entidad Financiera	Bancolombia
Tipo Producto Destino	Cuenta Ahorros
Nro. Producto Destino	07334493657
Referencia / Nro. Factura	PAGO DOC DSE1100
Información Adicional	MES OCTUBRE
Estado	Exitosa
Nro. Autorización	0000018200
Fecha de Emisión	2024/11/18
Exonerar Transacción de GMF	No

Fecha Actual: 2024/11/19 | Hora Ingreso: 15:07 IP: 181.49.193.178

Banco AV Villas Grupo AVAL

WWW.AVVILLAS.COM.CO

Movimientos Días Anteriores

Empresa: CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBR
Tipo Identificación: Nit persona jurídica No. Identificación: 800101632
Generado por: Valentina Echeverry Alvarez

Detalle

Servicio	Tipo Producto	Nombre Producto Origen
Todos	Todos	Todos
No. Producto	**Fecha Inicial**	**Fecha Final**
Todos	2024/11/18	2024/11/18
Estado		
Todos		

Usuario Crea	Valentina Echeverry Alvarez
Usuario Aprueba/Rechaza	Valentina Echeverry Alvarez
Código de Error	N/A
Descripción de Código de Error	N/A

Usuario Aprueba/Rechaza

Nombres y Apellidos
Valentina Echeverry Alvarez

2024 11 25 *******3,472,000.00

MUÑOZ VELASQUEZ ANDRES EDUARDO

TRES MILLONES CUATROCIENTOS SETENTA Y DOS MIL PESOS M/L.----------
---

Cámara de Comercio de DOSQUEBRADAS

CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS

Comprobante de Egreso

No. 467 **Privado**

Ciudad	Fecha	D	M	AA	Valor
Dosquebradas		25	11	2024	$*******3,472,000.00

Beneficiario
Nit: 10031933 MUÑOZ VELASQUEZ ANDRES EDUARDO

Por concepto de:

PAGO 9 CFP-61-2024 BRINDAR ACOMPAÑAMIENTO PERMANENTE Y ATENCION OPORTUNA A MINIMO 25 EMPRESAS DE RISARALDA BENEFICIARIAS DE EXTENSIONISMO TECNOLOGICO. FABRICAS CICLO 5 OCTUBRE 2024

La suma de: (En letras)
TRES MILLONES CUATROCIENTOS SETENTA Y DOS MIL PESOS M/L.----------
---

Contabilización

Codigo P.U.C.	Cuenta	Nit	Documento	CPC	Debito	Credito
11200504016	AVVILLAS327-005-476 FABRICASCICLO5 OTROS CONV	10031933	1160		0.00	3,472,000.00
2815104203	CXP CONVENIO 017-2023 FABRICAS ALIADOS	10031933	15		3,472,000.00	0.00

Clase	Cheque No.	Banco
15	95	BANCO AV VILLAS
Cpte Contable	**Sucursal.**	**Cuenta**
49	OFICINA CENTRO	327-005-476
Estado	**Orden Pago #**	**Periodo Orden**
Asentado	1160	202411

Responsable: CONTABILIDAD4.54

Elaborado: L. Rendón Revisado: _____ Aprobado: _____ Recibido: _____
C.C.

[Jsp7- EGRESO]

Movimientos Días Anteriores

Empresa: CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBR
Tipo Identificación: Nit persona jurídica **No. Identificación:** 800101632
Generado por: Valentina Echeverry Alvarez

Detalle

Servicio Todos	**Tipo Producto** Todos	**Nombre Producto Origen** Todos
No. Producto Todos	**Fecha Inicial** 2024/11/19	**Fecha Final** 2024/11/28
Estado Todos		

Canal	WEB
Tipo Producto	Cuenta Ahorros
Nombre Producto	AHO5476
Nro. Producto	*****5476
Fecha Transferencia	2024/11/25
Nombre Destinatario	ANDRES E MUNOZ
Tipo Identificación	Cédula de Ciudadanía
Nro. Identificación	10031933
Valor Transferencia	$3,472,000.00

Entidad Financiera	Banco Caja Social
Tipo Producto Destino	Cuenta Ahorros
Nro. Producto Destino	24018131590
Referencia / Nro. Factura	PAGO DOC DSE1101
Información Adicional	MES OCTUBRE
Estado	Exitosa
Nro. Autorización	0000031606
Fecha de Emisión	2024/11/25
Exonerar Transacción de GMF	No

Fecha Actual: 2024/11/28 | Hora Ingreso: 09:10 IP: 181.49.193.178

Banco AV Villas Grupo AVAL

WWW.AVVILLAS.COM.CO

Movimientos Días Anteriores

Empresa: CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBR
Tipo Identificación: Nit persona jurídica **No. Identificación:** 800101632
Generado por: Valentina Echeverry Alvarez

Detalle

Servicio Todos	**Tipo Producto** Todos	**Nombre Producto Origen** Todos
No. Producto Todos	**Fecha Inicial** 2024/11/19	**Fecha Final** 2024/11/28
Estado Todos		

Usuario Crea	Valentina Echeverry Alvarez
Usuario Aprueba/Rechaza	Valentina Echeverry Alvarez
Código de Error	N/A
Descripción de Código de Error	N/A

Usuario Aprueba/Rechaza

Nombres y Apellidos
Valentina Echeverry Alvarez

Cámara de Comercio de DOSQUEBRADAS

DOCUMENTO SOPORTE EN ADQUISICIONES EFECTUADAS A NO OBLIGADOS A FACTURAR

Artículo 1.6.1.4.12 Decreto Único reglamentario en materia tributaria 1625 de 2016

CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS

Nit: 800101632-0

Calle 41 # 15-25 Barrio Buenos Aires

Dosquebradas

Tel. (6) 322 8599 ext 116

Est: P

Documento No. DSE1139

Fecha Documento: 02-Dec-2024

HABILITACIÓN DE NUMERACIÓN DIAN N.º 18764076688505 DEL 06/08/2024 VIGENCIA 12 MESES, RANGO HABILITADO PREFIJO DSE DESDE EL DSE 961 HASTA EL DSE 3000

Vendedor o quien presta el servicio			
Nombre	MUÑOZ VELASQUEZ ANDRES EDUARDO	Tipo Identificación	CC
Dirección	BRR BUENOS AIRES CL 43 13 37	Número de Identificación	10031933
Ciudad	DOSQUEBRADAS	Telefono	3108340611

Descripción especifica del bien y/o servicio prestado	Valor de la operación
BRINDAR ACOMPAÑAMIENTO PERMANENTE Y ATENCIÓN OPORTUNA A MÍNIMO 25 EMPRESAS DEL DEPARTAMENTO DE RISARALDA BENEFICIARIAS DE EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO DEL PROGRAMA FÁBRICAS DE PRODUCTIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD EN SU QUINTO CICLO, AUMENTANDO EN 8% LA PRODUCTIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD DE LAS EMPRESAS ASIGNADAS.	3,500,000.00

ELABORADO: CONTABILIDAD3.54

Firma del Vendedor o Prestador del Servicio

Cámara de Comercio de DOSQUEBRADAS

DOCUMENTO SOPORTE EN ADQUISICIONES EFECTUADAS A NO OBLIGADOS A FACTURAR

Artículo 1.6.1.4.12 Decreto Único reglamentario en materia tributaria 1625 de 2016

CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS

Nit: 800101632-0
Calle 41 # 15-25 Barrio Buenos Aires
Dosquebradas
Tel. (6) 322 8599 ext 116
Est: P

Documento No. DSE1138
Fecha Documento: 02-Dec-2024

HABILITACIÓN DE NUMERACIÓN DIAN N.° 18764076688505 DEL 06/08/2024 VIGENCIA 12 MESES, RANGO HABILITADO PREFIJO DSE DESDE EL DSE 961 HASTA EL DSE 3000

Vendedor o quien presta el servicio			
Nombre	GUTIERREZ ANGEL MARCELO	Tipo Identificación	CC
Direccion	CL 37 13 168 BL 5 AP 1 A BRR NIZA II	Número de Identificación	10022179
Ciudad	PEREIRA	Telefono	3105364275

Descripción especifica del bien y/o servicio prestado	Valor de la operación
BRINDAR ACOMPAÑAMIENTO PERMANENTE Y ATENCIÓN OPORTUNA A MÍNIMO 25 EMPRESAS DEL DEPARTAMENTO DE RISARALDA BENEFICIARIAS DE EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO DEL PROGRAMA FÁBRICAS DE PRODUCTIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD EN SU QUINTO CICLO, AUMENTANDO EN 8% LA PRODUCTIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD DE LAS EMPRESAS ASIGNADAS.	3,500,000.00

ELABORADO: CONTABILIDAD3.54

Firma del Vendedor o Prestador del Servicio

Cámara de Comercio de DOSQUEBRADAS

DOCUMENTO SOPORTE EN ADQUISICIONES EFECTUADAS A NO OBLIGADOS A FACTURAR

Artículo 1.6.1.4.12 Decreto Único reglamentario en materia tributaria 1625 de 2016

CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS

Nit: 800101632-0

Calle 41 # 15-25 Barrio Buenos Aires

Dosquebradas

Tel. (6) 322 8599 ext 116

Est: P

Documento No. DSE1141

Fecha Documento: 02-Dec-2024

HABILITACIÓN DE NUMERACIÓN DIAN N.° 18764076688505 DEL 06/08/2024 VIGENCIA 12 MESES, RANGO HABILITADO PREFIJO DSE DESDE EL DSE 961 HASTA EL DSE 3000

Vendedor o quien presta el servicio			
Nombre	LA ROTTA NARANJO ANDRES FELIPE	Tipo Identificación	CC
Direccion	CR 23 18 A CONJ RESERVAS DE LA PRADERA	Número de Identificación	10014482
Ciudad	DOSQUEBRADAS	Telefono	3122183580

Descripción especifica del bien y/o servicio prestado	Valor de la operación
BRINDAR ACOMPAÑAMIENTO PERMANENTE Y ATENCIÓN OPORTUNA A MÍNIMO 25 EMPRESAS DEL DEPARTAMENTO DE RISARALDA BENEFICIARIAS DE EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO DEL PROGRAMA FÁBRICAS DE PRODUCTIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD EN SU QUINTO CICLO, AUMENTANDO EN 8% LA PRODUCTIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD DE LAS EMPRESAS ASIGNADAS.	3,500,000.00

ELABORADO: CONTABILIDAD3.54

Firma del Vendedor o Prestador del Servicio

Cámara de Comercio de DOSQUEBRADAS

DOCUMENTO SOPORTE EN ADQUISICIONES EFECTUADAS A NO OBLIGADOS A FACTURAR

Artículo 1.6.1.4.12 Decreto Único reglamentario en materia tributaria 1625 de 2016

CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS

Nit: 800101632-0
Calle 41 # 15-25 Barrio Buenos Aires
Dosquebradas
Tel. (6) 322 8599 ext 116
Est: P

Documento No. DSE1140
Fecha Documento: 02-Dec-2024

HABILITACIÓN DE NUMERACIÓN DIAN N.° 18764076688505 DEL 06/08/2024 VIGENCIA 12 MESES, RANGO HABILITADO PREFIJO DSE DESDE EL DSE 961 HASTA EL DSE 3000

Vendedor o quien presta el servicio			
Nombre	ARANGO DURAN JHON ALEJANDRO	Tipo Identificación	CC
Direccion	AV DE LAS AMERICAS N 87 12 CON SAN SEBASTIAN TO CINCO AP 204	Número de Identificación	10030677
Ciudad	PEREIRA	Telefono	3183398257

Descripción especifica del bien y/o servicio prestado	Valor de la operación
BRINDAR ACOMPAÑAMIENTO PERMANENTE Y ATENCIÓN OPORTUNA A MÍNIMO 25 EMPRESAS DEL DEPARTAMENTO DE RISARALDA BENEFICIARIAS DE EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO DEL PROGRAMA FÁBRICAS DE PRODUCTIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD EN SU QUINTO CICLO, AUMENTANDO EN 8% LA PRODUCTIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD DE LAS EMPRESAS ASIGNADAS.	3,500,000.00

ELABORADO: CONTABILIDAD3.54

Firma del Vendedor o Prestador del Servicio

DOCUMENTO SOPORTE EN ADQUISICIONES EFECTUADAS A NO OBLIGADOS A FACTURAR

Artículo 1.6.1.4.12 Decreto Único reglamentario en materia tributaria 1625 de 2016

CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS

Nit: 800101632-0
Calle 41 # 15-25 Barrio Buenos Aires
Dosquebradas
Tel. (6) 322 8599 ext 116
Est: P

Documento No. DSE1125
Fecha Documento: 19-Nov-2024

HABILITACIÓN DE NUMERACIÓN DIAN N.º 18764076688505 DEL 06/08/2024 VIGENCIA 12 MESES, RANGO HABILITADO PREFIJO DSE DESDE EL DSE 961 HASTA EL DSE 3000

Vendedor o quien presta el servicio			
Nombre	ARROYAVE GARCIA EUGENIO	Tipo Identificación	CC
Direccion	CL 81 B 25 41	Número de Identificación	10287068
Ciudad	MANIZALES	Telefono	8744577

Descripción especifica del bien y/o servicio prestado	Valor de la operación
PAGO 1: 50% INICIAL POR PRESTAR SUS SERVICIOS DE CONSULTORÍA ESPECIALIZADA (EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO) EN LA LÍNEA PRODUCTIVIDAD OPERACIONAL, PARA INTERVENIR A LA EMPRESA ALIMENTOS SALUDABLES PARA MASCOTAS S.A.S EN EL QUINTO CICLO DEL PROGRAMA FÁBRICAS DE PRODUCTIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD AUMENTANDO AL MENOS UN 8% LA PRODUCTIVIDAD Y/O SOSTENIBILIDAD.	7,050,000.00

ELABORADO: CONTABILIDAD3.54

Firma del Vendedor o Prestador del Servicio

Cámara de Comercio de DOSQUEBRADAS

DOCUMENTO SOPORTE EN ADQUISICIONES EFECTUADAS A NO OBLIGADOS A FACTURAR

Artículo 1.6.1.4.12 Decreto Único reglamentario en materia tributaria 1625 de 2016

CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS

Nit: 800101632-0
Calle 41 # 15-25 Barrio Buenos Aires
Dosquebradas
Tel. (6) 322 8599 ext 116
Est: P

Documento No. DSE1165
Fecha Documento: 10-Dec-2024

HABILITACIÓN DE NUMERACIÓN DIAN N.º 18764076688505 DEL 06/08/2024 VIGENCIA 12 MESES, RANGO HABILITADO PREFIJO DSE DESDE EL DSE 961 HASTA EL DSE 3000

Vendedor o quien presta el servicio			
Nombre	ARROYAVE GARCIA EUGENIO	Tipo Identificación	CC
Direccion	CL 81 B 25 41	Número de Identificación	10287068
Ciudad	MANIZALES	Telefono	8744577

Descripción especifica del bien y/o servicio prestado	Valor de la operación
PAGO 1: 50% INICIAL POR PRESTAR SUS SERVICIOS DE CONSULTORÍA ESPECIALIZADA (EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO) EN LA LÍNEA PRODUCTIVIDAD OPERACIONAL, PARA INTERVENIR A LA EMPRESA DENIM STUDIO TENDENCIAS QUE TRANSFORMAN S.A.S. EN EL QUINTO CICLO DEL PROGRAMA FÁBRICAS DE PRODUCTIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD AUMENTANDO AL MENOS UN 8% LA PRODUCTIVIDAD Y/O SOSTENIBILIDAD.	7,050,000.00

ELABORADO: CONTABILIDAD3.54

Firma del Vendedor o Prestador del Servicio

Scanned with CamScanner

Cámara de Comercio de DOSQUEBRADAS

DOCUMENTO SOPORTE EN ADQUISICIONES EFECTUADAS A NO OBLIGADOS A FACTURAR

Artículo 1.6.1.4.12 Decreto Único reglamentario en materia tributaria 1625 de 2016

CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS

Nit: 800101632-0

Calle 41 # 15-25 Barrio Buenos Aires

Dosquebradas

Tel. (6) 322 8599 ext 116

Est: P

Documento No. DSE1182

Fecha Documento: 12-Dec-2024

HABILITACIÓN DE NUMERACIÓN DIAN N.º 18764076688505 DEL 06/08/2024 VIGENCIA 12 MESES, RANGO HABILITADO PREFIJO DSE DESDE EL DSE 961 HASTA EL DSE 3000

Vendedor o quien presta el servicio			
Nombre	JARAMILLO MORA ADRIANA	Tipo Identificación	CC
Direccion	CL 14 18 32 ED ACROPOLIS TO B AP 501	Número de Identificación	42155522
Ciudad	PEREIRA	Telefono	3105948416

Descripción especifica del bien y/o servicio prestado	Valor de la operación
PAGO 1: 50% INICIAL POR PRESTAR SUS SERVICIOS DE CONSULTORÍA ESPECIALIZADA (EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO) EN LA LÍNEA GESTION COMERCIAL, PARA INTERVENIR A LA EMPRESA LUIS JAVIER NIETO CAMARGO EN EL QUINTO CICLO DEL PROGRAMA FÁBRICAS DE PRODUCTIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD AUMENTANDO AL MENOS UN 8% LA PRODUCTIVIDAD Y/O SOSTENIBILIDAD.	7,050,000.00

ELABORADO: CONTABILIDAD3.54

Adriana T CC42155522

Firma del Vendedor o Prestador del Servicio

Cámara de Comercio de DOSQUEBRADAS

LA SUSCRITA REVISORA FISCAL Y LA SUSCRITA REPRESENTANTE LEGAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS IDENTIFICADA CON NIT 800.101.632-0

CERTIFICAN QUE:

Se realizó la validación de la información con el propósito de verificar el pago efectuado por la CÁMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS en relación con los conceptos de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral y de acuerdo con los artículos 11 y 12 del Decreto N.º 1406 del 28 de Julio de 1999; la empresa ha dado cumplimiento dentro de los plazos establecidos con esta obligación y a la fecha la empresa no se encuentra en mora.

Igualmente, de acuerdo con lo instruido en la Ley 21 del 22 de enero de 1982 relacionada con el Pago de Aportes Parafiscales, la CÁMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS ha dado cumplimiento oportuno a dichos pagos.

La Cámara de Comercio de Dosquebradas cumple también con la obligación del contrato de aprendizaje de acuerdo con lo contemplado en la ley 789 de 2002.

La responsabilidad de la Revisoría Fiscal es emitir un informe certificando el cumplimiento de las obligaciones establecidas en el artículo 50 de la Ley 789 del 27 de diciembre de 2002, tras lo anterior la CÁMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS ha efectuado los pagos de los Aportes al Sistema de Seguridad Social Integral y Aportes Parafiscales durante los últimos (6) seis meses de acuerdo con el siguiente detalle:

PERIODO	Nº DE PLANILLA	APORTES AL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL INTEGRAL	APORTES PARAFISCALES	FECHA DE PAGO
Noviembre/2024	31826954	$26.167.700	$8.112.800	09/12/2024
Octubre/2024	31423267	$26.798.000	$8.800.600	12/11/2024

Cámara de Comercio de DOSQUEBRADAS

PERIODO	Nº DE PLANILLA	APORTES AL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL INTEGRAL	APORTES PARAFISCALES	FECHA DE PAGO
Septiembre/2024	31256607	$26.009.900	$8.011.400	08/10/2024
Agosto/2024	30901484	$25.819.100	$7.974.000	09/09/2024
Julio/2024	30651305	$24.912.900	$7.774.800	09/08/2024
Junio/2024	30381280	$25.346.100	$7.760.700	09/07/2024

Esta certificación es para uso exclusivo de los trámites y procesos propios de la CÁMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS que así lo requieran en el desarrollo de su objeto social.

La presente certificación se expide en Dosquebradas a los 09 días del mes de diciembre de 2024 y es válida únicamente hasta el día 09 de enero de 2025.

Atentamente,

LILIANA GIRALDO RUIZ
C.C. 42.129.000
Revisora Fiscal
T.P. 110720-T
Cámara de Comercio de Dosquebradas

LORENZA MARTINEZ HERNANDEZ
C.C. 42.009.709
Presidente Ejecutiva
Representante Legal

UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL **JUNTA CENTRAL DE CONTADORES**

Certificado No:

AC27F1B3F764B20B

LA REPUBLICA DE COLOMBIA

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL

JUNTA CENTRAL DE CONTADORES

CERTIFICA A:
QUIEN INTERESE

Que el contador público **LILIANA GIRALDO RUIZ** identificado con CÉDULA DE CIUDADANÍA No 42129000 de PEREIRA (RISARALDA) Y Tarjeta Profesional No 110720-T SI tiene vigente su inscripción en la Junta Central de Contadores y desde los últimos 5 años.

NO REGISTRA ANTECEDENTES DISCIPLINARIOS *******************************
****
****

Dado en BOGOTA a los 23 días del mes de Diciembre de 2024 con vigencia de (3) Meses, contados a partir de la fecha de su expedición.

SANDRA MILENA BARRIOS PULIDO
DIRECTOR GENERAL

ESTE CERTIFICADO DIGITAL TIENE PLENA VALIDEZ DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTICULO 2 DE LA LEY 527 DE 1999, DECRETO UNICO REGLAMENTARIO 1074 DE 2015 Y ARTICULO 6 PARAGRAFO 3 DE LA LEY 962 DEL 2005

Para confirmar los datos y veracidad de este certificado, lo puede consultar en la página web www.jcc.gov.co digitando el número del certificado

República de Colombia
Ministerio de Educación Nacional

JUNTA CENTRAL DE CONTADORES
TARJETA PROFESIONAL
DE CONTADOR PUBLICO

110720-T



LILIANA
GIRALDO RUIZ
C.C. 42129000
RESOLUCION INSCRIPCION 067 FECHA 2005/05/26
UNIVERSIDAD LIBRE

PRESIDENTE LUZ MYRIAM DIAZ MUÑOZ 120084

FIRMA DEL TITULAR 30643

Esta tarjeta es el único documento que lo acredita como CONTADOR PUBLICO de acuerdo con lo establecido en la Ley 43 de 1990.
Agradecemos a quien encuentre esta tarjeta devolverla al Ministerio de Educación Nacional - Junta Central de Contadores.

REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA

NUMERO **42.129.000**
GIRALDO RUIZ

APELLIDOS
LILIANA

NOMBRES



FIRMA



INDICE DERECHO

FECHA DE NACIMIENTO **05-JUL-1978**
PEREIRA
(RISARALDA)
LUGAR DE NACIMIENTO

1.58 **O+** **F**
ESTATURA G.S. RH SEXO

15-AGO-1996 PEREIRA
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION

REGISTRADOR NACIONAL
CARLOS ARIEL SÁNCHEZ TORRES

A-2400150-00086101-F-0042129000-20081001 0003961634A 1 4950002189

	DEPARTAMENTO DE RISARALDA **SECRETARIA DE HACIENDA** **Proceso: GESTION DE LAS FINANZAS PUBLICAS** **Subproceso: RECAUDO y PAGOS** **Registro Cuenta Bancaria Contratista**
Versión: 2	Vigencia : 02 - 2022

INFORMACION GENERAL

NOMBRE COMPLETO DEL CONTRATISTA	**Cámara de Comercio de Dosquebradas**
NIT	**800.101.632**
NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL	**Lorenza Martinez Hernandez**
CEDULA	**42.009.709**
DIRECCION	**Calle 41 No. 15 - 25 Brr Buenos Aires**
TELEFONO	**(606) 3228599**
CORREO ELECTRONICO	info@camado.org.co

INFORMACION DE CUENTA BANCARIA

ENTIDAD FINANCIERA	**AV VILLAS**
TIPO DE CUENTA	**Ahorros**
DENOMINACION	**Ahorros**
NUMERO	**327005476**

Nota: En el caso que el contrato pacte Anticipo, se deberá registrar la cuenta bancaria para su manejo, en formato diferente al registro de la cuenta bancaria para el pago de Actas

Firma del Contratista	**Vo.Bo. Ordenador del Gasto**

ESPACIO PARA USO EXCLUSIVO DE SECRETARIA DE HACIENDA

Gestión	Fecha	Responsabe
Recibo Contabilidad		
Fecha registro SIIF WEB		
Fecha Registro SPGR (Si aplica)		
No. Radicado SPGR (Si aplica)		

Adjuntar Certificación Bancaria

Banco AV Villas
NIT. 860.035.827-5

BANCO COMERCIAL
"AV VILLAS"

NIT: 860.035.827-5

CRA.13 No. 27 – 47 P-24 BOGOTA D.C.

CERTIFICA:

Que CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS, con número de identificación 800.101.632-0, posee en la oficina (327 Dosquebradas), la Cuenta de Ahorros denominada "Convenio 3010" No.327-00547-6, desde el 04 de agosto de 2023.

Esta certificación se expide a solicitud del interesado a los 27 días del mes de diciembre de 2024.

Atentamente,

OF. 327-DOSQUEBRADAS
VISADO
Banco AV Villas

Gerente Oficina Dosquebradas (327)

Esta certificación tiene un costo de $0.oo, el cual será debitado de su cuenta y se verá reflejado en el extracto de la misma.

5. Realizar una entrega de mínimo dos (2) seguimientos por cada una de las 60 intervenciones bajo el formato de Colombia Productiva.	Se realizaron dos seguimientos a las intervenciones implementadas en las empresas beneficiarias del convenio 3010	Anexo 1.2 Reporte de dos seguimientos por empresas beneficiarias.	La presente actividad no comprende algún tipo de novedad.

*Defina uno a uno las obligaciones o compromisos definidos en el contrato.
** Describa claramente las actividades ejecutadas.
*** Defina y anexe si es pertinente, los registros que evidencian el cumplimiento de las obligaciones o compromisos.

LORENZA MARTINEZ HERNANDEZ
C.C. 42.009.709
Vo.Bo. Santiago Pérez Agaj.

Reporte Aprobación Planes de Trabajo

A partir de 2024-12-19 11:49:47 hora estándar de Colombia/COT

Filtrado por
Mostrar: Todas las cuentas
Campo de fecha: Fecha fin intervención igual a Personalizado (1/11/2024 a 30/12/2024)
Ciclo: Nombre de Ciclo igual a Ciclo 5
Aliado: Nombre de la cuenta igual a Desquebradas

Ciclo: Nombre de Ciclo	Cámara de comercio: Nombre de la cuenta	Número documento empres	Empresa: Nombre de la cuenta	Línea de Servicio: Línea de Servicio Name	Estado Aprobación Plan de Trabajo	Quien Aprobó Plan 2	Nombre/Razón social Extensionista
Ciclo 5	Desquebradas	900809220	SOLOMOFLEX S.A.S.	Productividad Laboral	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	MAXIMO IMPACTO S.A.S
		901583953	NUTRIFOOD ALIMENTO NUTRITIVO	Gestión de la Calidad	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	INNSIGHT CONSULTORIA E INNOVACION S.A.S
		816004634	PRONAL LA NINA	Gestión de la Calidad	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	LISETH PAOLA SERJE LOGREIRA
		900982511	SOCIEDAD AMIGOS DEL PROGRESO S.A.S.	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	Daniel Arroyave Salazar
		901107304	FARME LABORATORIO SAS	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	Daniel Arroyave Salazar
		42014358	FABRICA DE ESCOBAS Y TRAPEROS LA SUPERIOR	Productividad Laboral	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	LUZ STELLA SÁNCHEZ MONSALVE
		901554035	DENIM STUDIO TENDENCIAS QUE TRANSFORMAN S.A.S	Productividad Operacional	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	Eugenio Arroyave Garcia
		900630530	100 SOLUCIONES S.A.S	Productividad Operacional	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	Eugenio Arroyave Garcia
		42102854	QUINAMA ACEVEDO PATRICIA	Productividad Operacional	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	FUCAR S.A.S
		6453860	AREPAS CHEBY	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	Samuel Gómez Mejía
		94281879	PRODUCTOS LAS DELICIAS	Desarrollo y Sofisticación de Producto	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	INNSIGHT CONSULTORIA E INNOVACION S.A.S
		901583954	ALIMENTOS SALUDABLES PARA MASCOTAS SAS	Productividad Operacional	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	Eugenio Arroyave Garcia
		900090664	RAMON JARAMILLO E HIJOS CIA S.C.A	Transformación Digital	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	SIERRA COMPANY S.A.S
		900701235	PARAISO DE MASCOTAS	Desarrollo y Sofisticación de Producto	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	MATRIZ TECHNOLOGIES
		900676410	MOVITRAM GRUAS S.A.S.	Transformación Digital	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	Juan Carlos Jiménez Saez
		901601938	DOSCARGA S.A.S	Productividad Laboral	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	ALLMA CONSULTORES S.A.S
	Pereira	900476495	COOPERATIVA MULTIACTIVA DE LOS TRABAJADORES COLOMBIANOS	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	CATALIZADORA KAMAY S.A.S BIC
		900810028	TRUEZUP	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	CATALIZADORA KAMAY S.A.S BIC
		901608773	DANTE GROUP S.A.S.	Transformación Digital	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	SIERRA COMPANY S.A.S
		901530157	SAMAN SERVICIOS EJE CAFETERO S.A.S.	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	ADRIANA JARAMILLO MORA
		900273435	DROGUERIA 91-92	Productividad Operacional	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	CORPORACION INTERNACIONAL DE PRODUCTIVIDAD - CIP S.A.S.
		901557849	NATURAL HARVEST COLOMBIA S.A.S.	Productividad Laboral	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	WORKFIX CONSULTING S.A.S.
		900687621	ALZATE JURADO S.A.S.	Productividad Laboral	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	ALEXANDRA MARIA OSPINA SANCHEZ
		901218519	ASSERTIVA INMOBILIARIA S.A.S.	Productividad Laboral	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	INDUNNOVA S.A.S.
		1088263697	INDUSTRIAS LA VIÑA	Productividad Operacional	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	CORPORACION INDUSTRIAL MINUTO DE DIOS O CIMD
		900839849	UNION EMPRESARIAL FRANCO S.A.S	Productividad Operacional	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	FUCAR S.A.S
		901337143	PAR ARQUITECTURA S.A.S.	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	CPC AGENCIA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA
		901453205	ATRANSEC- SALUD	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	AMARTINA GROUP S.A.S.
		901400444	EMATEXCO S.A.S.	Transformación Digital	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	Darwin Santa Montoya
		18609452	CRIADERO MONTANA	Productividad Operacional	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	ALLMA CONSULTORES S.A.S
		901387870	TENDY GROUP S.A.S.	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	CATALIZADORA KAMAY S.A.S BIC
		891408060	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO COOINPE.	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	AMARTINA GROUP S.A.S.
		816004921	INSUMOS AGROPECUARIOS DEL CAFE S.A.S	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	AMARTINA GROUP S.A.S.
		901041748	SU BOTICA DROGUERIA # 1 BELEN	Productividad Operacional	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	ALLMA CONSULTORES S.A.S
		891411381	LABORATORIO CLINICO PATOLOGICO LOPEZ CORREA S.A.	Productividad Laboral	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	DINÁMICA CONSULTORÍA EMPRESARIAL S.A.S.
		901129585	SEISE AGENCIA S.A.S.	Productividad Laboral	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	DINÁMICA CONSULTORÍA EMPRESARIAL S.A.S.
		816006352	JUAN Y ARENAS CIA S.A.S.	Productividad Laboral	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	WORKFIX CONSULTING S.A.S.
		901333997	MEGAPOLIS BIENES RAICES	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	INDUNNOVA S.A.S.
		901112928	INNSOLUTIONS S & M S.A.S	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	CATALIZADORA KAMAY S.A.S BIC
		900077031	METAL CORTES RISARALDA S.A.	Productividad Operacional	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	MECANICAD S.A.S.
		901677049	GRUPO FUCSIA SAS	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	Edna Marcella Cabrera Ramirez
		900582023	QIAN COLOMBIA S.A.S.	Transformación Digital	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	IGNIWEB S.A.S
		830512409	GRAFICAS OLIMPICA	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	SIERRA COMPANY S.A.S
		900593762	CARLLANTAS Y SERVICIOS	Transformación Digital	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	SIERRA COMPANY S.A.S
		42079043	HOTEL CAMPESTRE ALTO DE LAS AVES	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	ADRIANA JARAMILLO MORA
		901262678	CONCEPTOS ARQUITECTURA Y ACABADOS S.A.S.	Transformación Digital	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	CATALIZADORA KAMAY S.A.S BIC
		901445129	CONFECCIONES UNO A DEL EJE S.A.S.	Productividad Laboral	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	Maria Angélica Galvis Andrade
		901519140	GRUPO LA LICUADORA S.A.S.	Productividad Operacional	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	LUZ STELLA SÁNCHEZ MONSALVE
		901382054	RECUBRIMIENTOS Y ADHESIVOS INDUSTRIALES S.A.S.	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	SIERRA COMPANY S.A.S
		1112780479	DIAZ OCAMPO MONICA JESENIA	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	FREDY AGUILAR ORTEGA
		901145511	MOTOS Y PARTES DE OCCIDENTE S.A.S	Productividad Operacional	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	INGEMBA S.A.S.
		901267294	NOCUA MOTOS S.A.S.	Productividad Operacional	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	INGEMBA S.A.S.
		10031263	INDUSTRIAS CAFEXPRESS	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	ADRIANA JARAMILLO MORA
		10022495	PASTELERIA MADRILEÑA PS	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	ALLMA CONSULTORES S.A.S
		10136851	JOSE LEONARDO LOPEZ RODRIGUEZ ASESORES PROFESSIONALES DE SEGUROS APROSEGU	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	SIERRA COMPANY S.A.S
		901582305	CAFÉ DON GABO S.A.S.	Productividad Operacional	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	FANNY HELENA ESPINOSA CEBALLOS
		10030648	HANUKA AUDIOVISUALES	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	SIERRA COMPANY S.A.S
		1088309068	HERRERA MONTOYA LAURA VIVIANA	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	SIERRA COMPANY S.A.S
		900582557	ZAGAMOTOS PEREIRA	Productividad Operacional	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	INGEMBA S.A.S.
	Santa Rosa De Cabal	18593088	JORGE HERNANDO MARTINEZ SAAVEDRA	Gestión Comercial	Aprobado	Aprobación SupervisorFP	SANTIAGO RESTREPO CHIJTI
Total		Suma					
		Recuento					

Información confidencial - Prohibida su distribución
Copyright © 2000-2024 salesforce.com, inc. Reservados todos los derechos.

Teléfono Extensionista	Nombre del consultor	Número de Identificación Consultor	Fecha Inicio Intervención	Fecha fin Intervención	Total horas Intervención
3105039356	katherine Moncada Soto	1128415836	24/10/2024	30/12/2024	60
3136855467	Gloria Amparo Marin Cuervo	1087490725	30/10/2024	30/12/2024	60
3017188277	JOSETH SERJE LOGREIRA	44191373	01/11/2024	30/12/2024	60
3134293157	Daniel Arroyave Salazar	75071006	30/10/2024	30/12/2024	60
3134293157	Daniel Arroyave Salazar	75071006	24/10/2024	30/12/2024	60
3145020390	LUZ STELLA SANCHEZ MONSALVE	42138439	01/11/2024	30/12/2024	60
3103767383	Eugenio Arroyave Garcia	10287068	30/10/2024	30/12/2024	60
3103767383	Eugenio Arroyave Garcia	10287068	01/11/2024	30/12/2024	60
3122479029	JOHANNA ARIAS PINEDA	42164531	24/10/2024	30/12/2024	60
3206682828	SAMUEL GOMEZ MEJIA	18495734	01/11/2024	30/12/2024	60
3136855467	Carolina Diaz Gonzalez	42135324	30/10/2024	30/12/2024	60
3103767383	Eugenio Arroyave Garcia	10287068	24/10/2024	30/12/2024	60
3183439766	LUISA FERNANDA GOMEZ ECHEVERRI	42105290	01/11/2024	30/12/2024	60
3213119402	JONATHAN DUQUE	1088280138	02/11/2024	30/12/2024	60
3107904105	Juan Carlos Jimenez Sanz	10124435	24/10/2024	30/12/2024	60
3207183740	ISABEL CRISTINA GONZALEZ CORTES	47746393	30/10/2024	30/12/2024	60
3143478401	Anderson Andres Alzate	1015475064	30/10/2024	30/12/2024	60
3143478401	Jorge Ruasl Garzon	1020783521	24/10/2024	30/12/2024	60
3183439766	LUISA FERNANDA GOMEZ ECHEVERRI	42105290	01/11/2024	30/12/2024	60
3105948416	Adriana Jaramillo Mora	42155522	30/10/2024	30/12/2024	60
3233130584	Luz Estella Marulanda Roman	31910829	24/10/2024	30/12/2024	60
3015887584	Gustavo Vargas Zambrano	1130668024	30/10/2024	30/12/2024	60
3174237158	ALEXANDRA MARIA OSPINA SANCHEZ	225193106	01/11/2024	30/12/2024	60
3188471799	ANDREA MILENA MESAS ORBES	27090533	24/10/2024	30/12/2024	60
3155301675	DIEGO FERNANDO SERNA OSORIO	9867884	30/10/2024	30/12/2024	60
3122479029	JOHANNA ARIAS PINEDA	42164531	25/10/2024	30/12/2024	60
3163153355	CARLOS ANDRES LAGUNA P	93235208	28/10/2024	30/12/2024	60
3183977324	Juan David Sanchez	94537949	24/10/2024	30/12/2024	60
3207825115	DARWIN SANTA MONTOYA	9874459	24/10/2024	30/12/2024	60
3207183740	JORGE ENRIQUE AVELLA	9534083	30/10/2024	30/12/2024	60
3143478401	Jorge Ruasl Garzon	1020783521	01/11/2024	30/12/2024	60
3183977324	Juan David Sánchez	94537949	30/10/2024	30/12/2024	60
3183977324	Lorena Parra	34554490	24/10/2024	30/12/2024	60
3207183740	JORGE ENRIQUE AVELLA	9534083	30/10/2024	30/12/2024	60
3105136054	Leonardo Gutierrez	10140974	30/10/2024	30/12/2024	60
3105136054	Felipe Henao Amaya	10018808	25/10/2024	30/12/2024	60
3015887584	Lily Andrea Acosta Mazuera	1130639165	24/10/2024	30/12/2024	60
3188471799	LIZ KELY SUAZA LOPEZ	1128481284	25/10/2024	30/12/2024	60
3143478401	Manuel Ricardo Angel	80134718	30/10/2024	30/12/2024	60
3122860812	Ihon Ceballos	16074113	02/11/2024	30/12/2024	60
3175849090	Edna Marcella Cabrera Ramirez	66951513	30/10/2024	30/12/2024	60
3173548433	Fabian Eliecer Acosta Cubillos	9738956	24/10/2024	30/12/2024	60
3183439766	LUISA FERNANDA GOMEZ ECHEVERRI	42105290	01/11/2024	30/12/2024	60
3183439766	Alex Alberto Sierra Barbery	10134516	30/10/2024	30/12/2024	60
3105948416	Adriana Jaramillo Mora	42155522	03/11/2024	30/12/2024	60
3143478401	Daniel Diaz	1022383431	02/11/2024	30/12/2024	60
3104141451	Maria Angelica Galvis Andrade	41922629	30/10/2024	30/12/2024	60
3145020390	LUZ STELLA SANCHEZ MONSALVE	42138439	30/10/2024	30/12/2024	60
3183439766	Luisa Fernand Gomez Echeverri	42105290	24/10/2024	30/12/2024	60
3157839632	FREDY AGUILAR ORTEGA	79447711	28/10/2024	30/12/2024	60
3105967369	Luis Vasquez	71588930	24/10/2024	30/12/2024	60
3105967369	Luis Hernando Vasquez Santamaria	71588930	30/10/2024	30/12/2024	60
3105948416	Adriana Jaramillo Mora	42155522	27/10/2024	30/12/2024	60
3207183740	ALEXANDRA SUAREZ OCAMPO	30339930	24/10/2024	30/12/2024	60
3183439766	ALEX SIERRA BARBERY	10134516	01/11/2024	30/12/2024	60
3042163508	Helena Espinosa Ceballos	65718964	01/11/2024	30/12/2024	60
3183439766	LUISA FERNANDA GOMEZ ECHEVERRI	42105290	30/10/2024	30/12/2024	60
3183439766	ALEX SIERRA BARBERI	10134516	03/11/2024	30/12/2024	60
3105967369	Luis Vasquez	71588930	30/10/2024	30/12/2024	60
30534071193	Santiago Restrepo Chupi	1005933506	26/10/2024	30/12/2024	60
					3660

Hallazgos

Hallazgo 1: Solomofles es una empresa con más de 40 años en el mercado y que ha crecido a partir de la tenacidad de sus dueños y del esfuerzo del equipo de trabajo. A pesar de contar con más de 220 empleados, la empresa no cuenta un área de talento humano
1 Los procesos en la empresa nutrifood, por su característica artesanal, poseen variaciones considerables en el peso, encontrándose alrededor del 10% de la producción total, por debajo del peso declarado, producto que no es comercializado dado a que podr
1- Se evidencian quejas del producto ROSQUILLAS; Donde aducen que llegan quemadas, q empaques vacíos debido a que las rosquillas se van muy pequeñas y mas pesadas por que no tienen un proceso de fabricación de rosquillas estandarizado, están resecas, chi
1. No tiene establecida la propuesta de valor ni las bases estratégicas que le permitan comunicar de manera diferenciada sus servicios al mercado.2. No se tiene una política de servicio al cliente claro y ajustado a su modelo de negocio3. Si
1.Ausencia de un presupuesto de ventas detallado.2. No cuenta con informes de ventas detallado ni históricos de venta3. Comportamiento inestable de la venta4. Jefatura de venta con poca formación y método5. Se observa que el se
1. El proceso de vinculación de personal se realiza de manera informal, sin registros estructurados para la trazabilidad del proceso EFECTO: Pueden generarse errores de omisión o de mal procedimiento asociados a la vinculación del personal que conlleve a
1. No se tienen medidos los tiempos de operación de los diferentes productos. Esto es fundamental para la programación de la planta, la optimización de los recursos y el costeo de cada orden de producción2. No se tiene calculada la capacidad actu
1. Se evidencian actividades que no aportan valor a los procesos por exceso de movimientos de las personas, por esperas en los diferentes procesos, por el no uso de elementos de manejo de materiales y por errores en el diligenciamiento de información.
2. Se observan deficiencias en los procesos de producción e inconsistencias en la calidad de los productos, causadas por una baja estandarización en los procedimientos de fabricación, lo que resulta en una variabilidad tanto en la calidad como en los tiem
3. La empresa no cuenta con un modelo de segmentación del mercado por canales de distribución y tipos de cliente, que le permita diseñar estrategias de crecimiento diferenciadas según el canal al que pertenece y el tipo de producto que se le vende, tanto
1.Ineficiencia en el aprovechamiento de la capacidad productiva: La empresa Productos Las Delicias está operando actualmente al 50% de su capacidad máxima de producción, lo que significa que no está utilizando plenamente sus recursos disponibles. Esto se
1. Se evidencian actividades que no aportan valor al proceso por exceso de movimientos de las personas, por el no uso de elementos de manejo de materiales para mover canastas, por actividades que generan retrabajos en los diferentes procesos de producción
A. La empresa no cuenta con un tablero de métricas para tomar decisiones d'gitales. B. La empresa no dispone de un archivo de base de datos de clientes de forma organizada. C. La empresa no analiza los datos ni genera reportes de forma automatizad

- Producto de entrega final (Entrega de cenizas) no refleja un alto nivel de sofisticación.- Competencia implementando entregas simbólicas más elaboradas.- No existe un equipo dedicado a la innovación del producto.- No se ha implementado un sistema
1. Falta de integración y automatización en el proceso de cotizaciones y facturación. El proceso de cotizaciones y facturación actual no está completamente automatizado, lo que genera ineficiencias y errores debido a la intervención manual. Además, se obs
1.A pesar del crecimiento exponencial que ha experimentado la compañía en sus primeros dos años, se ha identificado una notable ausencia de procesos formalizados y estandarizados, lo que ha generado dificultades para institucionalizar la calidad en todas
H1:La empresa carece de una planeación estratégica, que le permita tomar acciones planificadas tanto en lo gerencial como en las áreas operativas de la empresaH2: La empresa no tiene documentado un enfoque comercial, que le permita obtener los resulta
H1: No se cuenta con ningún factor medible en el área comercial, no tienen indicadores claves de desempeño en el área de ventas, tampoco cuenta con metas a corto, mediano o largo plazo. Tampoco se cuenta con un responsable específico ni un equipo para ges

1. Ausencia de CRM Integrado: Existe la implementación de herramientas d'gitales como lo son Facebook, Instagram y WhatsApp de manera desintegrada, no se utiliza de manera óptima debido a una capacitación insuficiente del personal, lo que genera retrasos
Hallazgo 1. La capacidad instalada del Centro Recreacional y Social El Samán no está siendo aprovechada. Actualmente se estima un 20% de efectividad. No hay ingresos permanentes, los asociados no están haciendo uso de este centro y no hay sostenibilidad.
1. La empresa en muchas ocasiones no cumple la promesa de entrega de 45 minutos en sus despachos a domicilios, a pesar de disponer de 5 centros de atención para domicilios.2. Frecuentemente, un pedido a domicilio debe ser completado con productos
1. Se evidencia la necesidad de ajustar, modificar o crear perfiles de cargo existentes para Natural Harvest, ya que la empresa ha tenido un crecimiento importante en los últimos años. Por lo tanto, muchos de los perfiles no corresponden a la estructura o
1. No se cumple con los tiempos acordados con el cliente, dado que el proceso de planeación de producción no se basa en mediciones de tiempo, ha habido una rotación de personal que impide un avance en la productividad 2. Los operarios tienen asignadas a
H1 :Falta de alineación entre los perfiles de cargos y los procesos organizacionales.Los perfiles de los cargos están documentados, pero no se encuentran adecuadamente alineados con los procesos internos de la empresa. Esto puede generar ineficiencias y
1. El mapa de procesos no logra identificar los procesos claves para cumplir con las actividades fundamentales de la empresa y la fabricación de sus productos, lo que genera pérdida de tiempo, calidad de trabajo y productividad.2. La documentación y la
3. El proceso actual de producción de hojaldres en Pantofitos carece de una parametrización clara, lo que resulta en variabilidad en la textura y calidad del producto final. La falta de estandarización en las etapas de producción lleva a productos variabl
1. Se encontró que la industria de la arquitectura es altamente competitiva, con muchas firmas luchando por los mismos proyectos, esto hace más difícil diferenciarse de la competencia y mantener los clientes actuales.2. Se evidenció la necesidad de un
H1. La empresa no está generando los clientes necesarios para hacer sostenible su negocio ya que se promociona el servicio pero los clientes no toman la decisión de compra lo que está afectando los ingresos de la organización.H2. La empresa no tie
1.Procesos Manuales en el Control de Inventarios:* La operación de inventarios se realiza manualmente, lo que implica una gran cantidad de horas hombre y reduce la eficiencia operativa.* La falta de información en tiempo real sobre los inventarios co
1.Falta de procesos definidos y ausencia de medición y seguimiento de indicadores: Se ha identificado que no existen procesos claramente definidos en la empresa, lo que genera una falta de estructura en las operaciones diarias. No se llevan a cabo medici
H1: Es una empresa con un plan de negocio claro, pero aún no ha hecho su lanzamiento pese a que sí ha tenido experiencia H2: Es una empresa con una estructura societaria compleja que genera burocracia para ciertas decisionesH3: Tiene un mercado potenc
H1 :La empresa desde su formación había tenido sede en el colegio Inem, esto generó con el pasar del tiempo que no se generará incremento en el número de afiliados y que en los últimos años de tuviera un alto número de desafiliaciones, lo que genero impac
H1 . No se ha implementando ninguna estrategia o herramienta en el campo d'gital lo que ha ocasionado que muchos clientes migren a otras tiendas o que se quejen por el nivel de servicio de la tienda.H2. Los socios tienen visiones diferentes de nego
1. En la empresa los procesos claves no están definidos, documentados, ni estandarizados, generando una ambigüedad en las responsabilidades del personal, lo que impacta directamente en la eficiencia operativa. La ausencia de claridad en los roles y tareas
1. Los líderes de primer nivel de la organización están enfrentando retos que incluyen el cambio generacional y la necesidad de comunicarse adecuadamente con cada grupo etário, así como el entendimiento de qué motiva a cada persona2. El grupo de ma
1. La empresa carece de un Direccionamiento Estratégico claro y compartido que permita definir claramente las responsabilidades y expectativas para cada cargo existente 2. No se encuentran debidamente diseñados e implementados los perfiles de cargo, lo q
1. La empresa actualmente carece de una estructura organizacional general que establezca roles y responsabilidades claramente definidos. Esta ausencia afecta la distribución de funciones, ya que no existen lineamientos claros ni una jerarquía definida que
H1:La Inmobiliaria Megapolis enfrenta alta rotación de freelance en el equipo comercial debido a expectativas no cumplidas y falta de constancia.H2 :La estructura de presupuesto y proyecciones se realiza bajo metodología interna, sin claridad del mer
H 1. La empresa Innsolutions actualmente no tiene un presupuesto de ventas establecido por líneas de producto, lo cual no permite crear estrategias diseñadas que le permitan vender y saber si son costos eficientes (costo vs venta) con el fin de saber la ef
1. No identifican la capacidad ocupación real y eficiencia del equipo DE CORTE (Clealla CNI: El no conocer la capacidad y la ocupación real, es probable que los equipos no se utilicen de manera óptima, resultando en una subutilización de recursos y un des

Hallazgo 1: Se detectó una brecha en el proceso de seguimiento de clientes potenciales en los canales d'gitales. Un número significativo de clientes que iniciaron una interacción (solicitando cotizaciones o realizando consultas iniciales) no fueron recons
1.La empresa no ha implementado estrategias d'gitales que permitan mejorar la experiencia del cliente en cuanto a la visualización de sus productos y servicios. No se ha establecido un proceso digital que facilite la interacción con los clientes, ni se ha
Gráficas Olímpica enfrenta una brecha significativa entre su modelo de negocio tradicional y las exigencias del mercado d'gital actual. Los principales problemas identificados son:1. Dependencia de canales tradicionales: La empresa se sustenta en un m
1.Gestión manual de procesos: Los procesos de gestión de los canales digitales aún siguen siendo manuales, lo que consume tiempo y recursos, no se cuenta con procesos de automatización en el área digital.2.Escasa personalización: El contenido y las in
1.La capacidad instalada del HOTEL CAMPESTRE ALTO DE LAS AVES no está siendo aprovechada. Actualmente se estima un 10% de efectividad. No hay ingresos permanentes, hay sostenibilidad en cuanto a punto de equilibrio, pero la rentabilidad es baja.2.A pe
H1. Se evidencia en CONCEPTOS ARQUITECTURA Y ACABADOS SAS la ausencia de una estrategia activa de marketing d'gital, con activos digitales como la web, redes sociales, WhatsApp, entre otros; carentes de un diseño de experiencia de usuario de cara a las ne

1.Ausencia de modelo de gestión del Capital Humanola falta de un modelo claro de gestión de personas, donde se definan de manera precisa las descripciones y roles de los cargos de la empresa, que vaya en línea con los pilares estratégicos de la empresa
1. El proceso de servicio de reparación se realiza en el área de taller, las actividades previstas no están suficientemente estandarizadas ni estructuradas desde la dirección de la empresa. EFECTO: Puede realizarse el proceso al parecer del técnico defin
Hallazgo 1: Uso Ocasional de Redes Sociales y Falta de Estrategias de Marketing DigitalActualmente, la empresa utiliza redes sociales como Facebook e Instagram de manera limitada y sin una planificación estratégica, lo que restringe su capacidad para

1. La empresa no cuenta con una estrategia de comunicación clara y acorde a un plan de mercadeo y ventas establecido.2. No hay un modelo de negocio claro frente a la propuesta de valor única de la empresa y la marca.3. Falta claridad en el segment

La empresa no maneja indicadores en los procesos de mantenimiento del taller ni en la calidad interna o externa, por lo que no se pueden tomar decisiones basadas en los comportamientos de los indicadores para hacer mejoraslas operaciones de mantenimie

En general no se llevan indicadores de su eficiencia operacional ni se analizan acciones de mejora tanto en las operaciones de mantenimiento como en las instalaciones físicasEl área del taller de mantenimiento es medianamente amplio, cuenta con 142 m
Hallazgo 1 : La Empresa está perdiendo participación de mercado debido a no tener Marketing Online/d'gital, igualmente, tienen competencia de otras marcas que hacen otro tipo de cafeterías y se llevan parte del mercado. No existen sistema de crédito.
1.No se evidencia un procedimiento estandarizado de la atención y servicio al cliente, no se lleva un reporte de la información de los clientes (Base de datos), tampoco se evidencia una estrategia de entrega de información y venta de los servicios adicion
1. Falta de implementación de una estrategia comercial digital y conocimientos técnicos en herramientas digitales:APROSEGUROS no cuenta con experiencia ni infraestructura tecnológica como CRM, plataformas para redes sociales o un sitio web funcional. Dep
1.La empresa no tiene identificado su mapa de flujo de valor en las dos líneas de servicio que ofrece (café bar y restaurante), por ende, no conoce las brechas que generan desperdicios e incrementan sus tiempos y costo de producción.2.No se cuenta con
1. Escasa Visibilidad en Motores de Búsqueda y Limitada Generación de Leads:La empresa no cuenta con un sitio web propio, lo que limita su visibilidad en Google y otros motores de búsqueda, perdiendo la oportunidad de ser encontrada por usuarios que rea
2. Falta de profesionalización en la gestión comercial:No cuentan con un CRM para centralizar y gestionar información de clientes, lo que dificulta el seguimiento efectivo de prospectos y la toma de decisiones comerciales basadas en datos.2. Caren
La empresa no cuenta con indicadores en los procesos de mantenimiento del taller ni en temas de calidad, tanto internos como externos. Esto limita la posibilidad de tomar decisiones basadas en datos para impulsar mejoras.Las actividades de mantenimien

La falta de una marca actualizada hace que la empresa parezca anticuada y menos atractiva para los consumidores modernos.La falta de presencia en redes sociales significa perder la oportunidad de interactuar con una audiencia más amplia y diversa.

Oportunidades de mejora

Oportunidad de mejora 1: Acompañar a la empresa en la estructuración del área de talento humano en sus diferentes fases y procesos. Estos procesos van desde la convocatoria, reclutamiento, selección, contratación, inducción y seguimiento. Para la ejecució
1 realizar una estandarización del proceso basado en los lineamientos para la trazabilidad y control dados por la resolución 2674 del 2013, realizando una medición inicial de los productos no conformes dentro de la producción y contabilizando su impacto e
1- Reducir las quejas sobre el producto rosquillas y mejorar los indicadores de calidad mediante la estandarización del proceso de fabricación y la capacitación del personal, Se debe iniciar con la revisión y estandarización del procedimiento de PQR, dond
1. Implementación de las principales bases para un plan de mercadeo que permita la mejora del posicionamiento de la empresa en el mercado en el que participa.2. Se debe establecer una estrategia de servicio al cliente integral (Metodología y estruc
1. Establecer un presupuesto de ventas amplio por categoría y tipo de producto, para guiar la planificación estratégica y optimizar la efectividad de las estrategias comerciales.2. Desarrollar tableros de control e informes perenciales para la mejo
1. ALTERNATIVA DE SOLUCIÓN: Estructuración del proceso de vinculación de personal. ACCIÓN: Organizar los procedimientos y registros asociados al proceso para garantizar que se cumplan los requerimientos establecidos.2. ALTERNATIVA DE SOLUCIÓN: Ge
1. Medición de tiempos de operación por producto en los procesos de teñido.2. Calcular la capacidad de la planta en los procesos de teñido.3. Balanceo de recursos de mano de obra y máquinas para trabajar 2 turnos en el proceso de teñido.
1. Análisis de desperdicios y plan de acción para priorizar mejoras con acciones, responsables y fechas de compromiso.2. Implementar matriz de polivalencia para diagnosticar el grado de conocimiento de los operarios en las diferentes operaciones de p
1. Para abordar la baja estandarización en los procesos de producción, se propone la elaboración y documentación exhaustiva de protocolos operativos estándar (POE) para cada fase del ciclo productivo. Paralelamente, se sugiere la implementación de program
1. Definir un modelo de segmentación del mercado por canales de distribución y tipos de cliente, que le permita diseñar estrategias de crecimiento diferenciadas según el canal al que pertenece y el tipo de producto que se le vende, tanto en clientes activ
1. Optimizar la utilización de los recursos productivos incrementando la capacidad operativa al 70%. Esto se puede lograr mediante la implementación de nuevas líneas de producción y la mejora de los procesos actuales. Un mayor uso de la capacidad instalad
1. Análisis de desperdicios y plan de acción para priorizar mejoras con acciones, responsables y fechas de compromiso.2. Optimizar distribución de planta.3. Toma de tiempos por línea de producto en cada etapa del proceso4. Calcular la capaci
A. Crear un tablero de métricas dentro del CRM que permita tomar decisiones informadas.B. Incorporar un CRM que permita almacenar y administrar las bases de datos de forma más organizada, eficiente e ilimitada.C. Crear tableros que permitan anal

- Rediseñar los artefactos de entrega para que sean más exclusivos y de mayor calidad, mejorando la percepción del cliente y su conexión emocional.- Diseñar una experiencia de entrega completa que sea memorable y significativa, integrando detalles perso
1. Optimizar el proceso comercial de la empresa a través de la evaluación, automatización y estandarización de procedimientos clave, desarrollando un plan de acción para implementar herramientas tecnológicas que faciliten la integración entre las áreas co
1.Consolidación de un modelo de gestión por competencias: La empresa debe formalizar un modelo de gestión por competencias que defina de manera clara las competencias clave a nivel individual y organizacional. Este modelo ayudará a fortalecer la identidca
OM1: Construir un Plan Estratégico Corporativo, que le permita alinear las expectativas a los asociados (Aportantes), Gerente, Socios (Aportantes de capital) y equipo de trabajo. En búsqueda de que esto garantice la estabilidad de la organización. OM2
O1: Generar KPIs para el desarrollo del proceso comercial basado en los indicadores básicos que propone Kamay.O2: Activación de RRSS con contenido, creación de un Toolkit digital y creación de piezas basado en su manual de marca. O3: Estrategia come

1. Implementación de un CRM integradoDesarrollar e implementar un CRM que centralice la información de clientes y métricas. Establecer qué problemas específicos se resolverán con el CRM y qué resultados se esperan.Elegir una plataforma adecu
1. Se debe realizar un Plan de mercadeo que logre la captación de nuevos usuarios, fidelizar los actuales y hacer estrategias de comunicación para mostrar los beneficios del Centro Recreacional (Portafolio de servicios). Se debe dirigir una estrategia par
1. Analizar la cadena de valor del servicio de entregas a domicilio en la Droguería 91-92 de principio a fin, con el objetivo de predecir el tiempo de ciclo y el tiempo de no valor agregado. Identificar y eliminar los desperdicios presentes en el proceso.
1. Revisar, crear o modificar los perfiles existentes conforme a la estructura, cargos y plazas vigentes; además de validar la concordancia entre la documentación y las funciones efectivamente ejecutadas por el personal, con el fin de estandarizar los rol
1. Medir la productividad por persona en el proceso de producción de yesterpenia, definir métricas promedio e implementar herramientas de seguimiento diario de la productividad laboral de los trabajadores.2. Establecer el procedimiento de trabajo par
OM1: Realizar una revisión exhaustiva del mapa de procesos para alinear los perfiles de los cargos con las necesidades operativas actuales, asegurando que cada rol esté claramente definido en función de los procesos. (100% de los roles o cargos de la empr
1. La elaboración de un mapa de procesos, permitirá comprender los procesos de la empresa, el cual permitirá identificar las áreas de mejora, potenciar los flujos de trabajo, potenciar la toma de decisiones informadas y simplificar los procesos.2. Docum
1. Implementar una parametrización detallada del proceso de bolsiting, que incluya la estandarización de los tiempos en mojadora y aplanadora, así como la cantidad exacta de ingredientes a utilizar. La estandarización permitirá asegurar la consistencia en
1. Realizar un diagnóstico inicial con matriz DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas) y Benchmarking digital que nos permita tener una visión integral del estado actual de la empresa y del entorno competitivo. Esto permite desarrollar est
O1. Poder generar diferentes tipos de estrategias comerciales que le permitan a la empresa poder tener varias maneras de generación de clientes y en especial un llamado a la acción que facilite la toma del servicio por parte de sus clientes.O2. Real
1 Automatización de la Gestión de Inventarios:* Implementar un sistema de gestión de inventarios automatizado que permita el control en tiempo real, reduciendo el margen de error y mejorando la eficiencia operativa.* Integrar esta solución con los ca
1.Definir los procesos, establecer indicadores no solo financieros, ie que permite a la empresa plantse metas y estar controlando su cumplimiento, estos indicadores a diferencia de los financieros permiten tomar acción antes de tener el resultado final d
O1: Tamaño de la empresa permite validar con bajo riesgo la implementación del plan.O2: Tiene un equipo multidisciplinario con muchas oportunidades de generar conexiones y networking O3: Al ser un negocio online, puede llegar a distintos mercados sin
O1, La oportunidad radica en poder generar estrategias que permitan incrementar el número de afiliados que tiene la cooperativa, ya que ahora se abrió a otro tipo de afiliados que no solo fueran del sector educación, como sucedía cuando tenía la sede en B
O1. La oportunidad radica en poder hacer una introducción a los socios a las herramientas y el mundo digital para que se desarrollen capacidades que permitan la transformación de la empresa en este aspecto en el largo plazo.O2: Poder unificar la vis
1. Implementar un sistema de gestión de procesos clave definidos, documentados y estandarizados, que incluya la asignación de responsabilidades y la definición de indicadores de desempeño.2. Implementar un sistema de gestión del proceso de recepción y
1. Construir, reforzar e implantar en el equipo de líderes de Laboratorio López Correa, un arquetipo de liderazgo que permita incrementar el compromiso de su equipo y la transformación generativa, a partir de metodologías y herramientas estructuradas.
1. Validar y actualizar la misión estratégica de la organización, a través de la prospectiva, con el propósito de sintonizarla con las nuevas dinámicas y desafíos del entorno y la realidad actual de la organización.2. Estructurar perfiles de cargo estra
1. Creación de una estructura organizacional para fomentar una comunicación efectiva, facilitar la toma de decisiones y clarificar los roles del personal. Esta estructura no solo optimiza la operatividad interna, sino que también ayuda en la integración
OM1 :Desarrollar un programa de inducción y formación inicial más estructurado para los freelance, estableciendo expectativas claras desde el inicio y proporcionando seguimiento continuo durante los primeros meses de vinculación.OM2 :Implementar una e
O1. Diseñar un p y g por la línea de producto y el peso en ventas que tendrá cada línea de producto con el fin de saber los máximos que debe dejar, d señando estrategias hacia públicos objetivos enfocados y sobre todo entend endo si se están cumpliendo
1. Llevar a cabo un monitoreo en la línea a intervenir para registrar datos en tiempo real que permitan por medio de análisis obtener datos de capacidad, ocupación y eficiencia de los equipos, utilizar análisis de datos para identificar patrones y tendenc

Oportunidad de Mejora 1: Implementar estrategias más efectivas para reenganchar a los clientes potenciales que han mostrado interés inicial pero no han completado el proceso de compra. Esto podría incluir la personalización de las comunicaciones, la segme
1.Desarrollar una estrategia de visualización y comunicación digital que permita aumentar la interacción con los clientes a través de medios digitales. Esta incluirá la implementación de canales efectivos que mejoren la experiencia del cliente y faciliten
1. Desarrollo de una estrategia digital: Definir una estrategia digital clara y alineada con los objetivos de negocio.2. Integración de los canales digitales con los tradicionales: Coordinar los esfuerzos de marketing digital y tradicional para o
1.Integración de canales digitales actuales: Se va a unificar la experiencia del cliente (web, Facebook e Instagram) para que estos se integren de manera que la atención de la empresa sea a través del WhatsApp, para garantizar la adquisición de los servi
1.Se debe realizar un Plan de mercadeo y planeación estratégica para estandarizar procesos y organizar nuevas estrategias para que se logre la captación de nuevos usuarios, fidelizar los actuales y hacer estrategias de comunicación para mostrar los benef
O1. Diseñar bajo una metodología de cocreación con la gerencia comercial y equipo de CONCEPTOS ARQUITECTURA Y ACABADOS SAS, una nueva estrategia de marketing digital, que responda y se adapte al perfil del segmento de clientes que la empresa y la marca pr

1.Definir un Modelo Integral de Competencias: Es fundamental establecer un modelo integral de competencias para el área intervenida. Este modelo debe incluir un descriptor detallado de competencias y comportamientos observables que estén alineados con la
2. ALTERNATIVA DE SOLUCIÓN: Identificar e implementar mejoras enfocadas a la estandarización del proceso. ACCIÓN: Analizar el proceso de servicio actual, identificar desperdicios y opciones para mejorar los tiempos y costos asociados.2. ALTERNATIV
Oportunidad de Mejora 1: Implementación de Campañas de Marketing Digital:Implementar campañas en Meta Ads y Google Ads utilizando contenido audiovisual creado en esta Intervención. Diseñar un calendario de publicaciones y optimizar perfiles en redes so

1. Desarrollar una estrategia de comunicación integral que incluya redes sociales, marketing de contenidos y campañas de email marketing para fortalecer la presencia de la marca y atraer nuevos clientes.2. Utilizar el modelo CANVAS para definir y estr

Implementar los indicadores claves para el mejoramiento de las operaciones que se realizan en el taller, tales como lead time, tiempos de operaciones, reclamos de garantías, etcElaborar los estándares de las principales operaciones de mantenimiento co

Implementar indicadores que esten monitoreando la eficiencia de la operación de mantenimiento de las motosAplicar revision de layout y 5s para mejorar la congestión de espacios y generar recuperación de espaciosEstandarizar operaciones de mantenim
3. Se debe crear un Plan de Mercadeo para los canales On y Off donde se establecerán las estrategias comerciales para ganar participación en el mercado. Se creará un Show-Room físico para relanzamiento de marca.2. Definición de los nichos de mercado
1.Desarrollar un protocolo de atención y ventas a los cliente en los puntos físicos, acompañado de la realización de capacitaciones en técnicas de venta y el manejo de un CRM enfocado a la lograr una fidelización de los clientes2.Potencializar el
3. Diseño e implementación de una estrategia comercial digitalincorporar herramientas tecnológicas como un CRM, un sitio web funcional con sistema PQR y redes sociales permitirá modernizar la gestión comercial, automatizar procesos y ofrecer un mejor se
1.Construir con el equipo de trabajo el mapa de flujo de una de dos líneas que se elija como prioritaria, con el objetivo de identificar todos los procesos que intervienen en la cadena y las brechas actuales que se tengan en la misma y así construir a lin
1. Establecer una Presencia Digital SólidaDesarrollar un sitio web corporativo moderno y optimizado para SEO que sirva como vitrina digital de la empresa. Esta plataforma permitirá aumentar la visibilidad orgánica en motores de búsqueda y posicionamient
1. Estandarización de procesos comerciales:Implementar un CRM para organizar y priorizar prospectos, mejorar el seguimiento y fortalecer la relación con clientes existentes 2. Optimización de la identidad visual y los recursos digitales:Crear
Desarrollar indicadores clave para optimizar las operaciones del taller, tales como tiempos de entrega (lead time), duración de operaciones y frecuencia de reclamos de garantías.Definir los estándares de las principales actividades de mantenimiento co

Rediseño de Marca: Actualizar el logo, el empaque y otros elementos de la marca para que reflejen una imagen moderna y atractiva.Campañas de Marketing: Implementar campañas de marketing que destaquen la historia y los valores de la empresa, conectando

Situación actual

Solomofles SAS es una compañía dedicada a la fabricación de componentes metalmecánicos y vulcanizados para motocicletas y otros sectores. El enfoque está en mantener una comunicación sólida y una relación de confianza tanto con los clientes como con los p
Años en el mercado: la empresa está registrada desde el 6 de abril del 2022, en la ciudad de Dosquebradas donde en este momento tiene un punto de venta, sin embargo por temas logísticos, tiene el punto de fabricación en este momento en la ciudad de Pereir
PRONAL S.A.S lleva en el mercado 38 años, cuya única planta (1 planta) queda ubicada en Dos quebradas con dirección Cra 16 #69-70 vía la Romelia Dosquebradas Risaralda, el proyecto inició como una panadería llamada la niña, la cual es adquirida por la fam
Amigos del Progreso es una empresa colombiana constituida en el año 2005 bajo la tipología SAS. La empresa es una sociedad entre Oralia Mesa y Fabio Taborda, una pareja de emprendedores con amplia experiencia en el negocio de venta de medicamentos con 18
Farme Laboratorio, una empresa colombiana constituida en 2018, es propiedad de Farley Montoya y Andrés Felipe Valencia como gerente general de la empresa. En estos años de trabajo, la empresa ha desarrollado un portafolio notable en la categoría de cuidad
Fábrica de Escobas y Traperos La Superior es una empresa con las siguientes características:* Años en el mercado: 29 años.* Ubicación actual de la empresa: Calle 53 N° 18-63 Barrio Versalles Dosquebradas* Perfil de la empresa/qué hace la empresa:
DENIM STUDIO TENDENCIAS QUE TRANSFORMAN S.A.S es una empresa familiar que fue fundada hace más de 30 años. Inició solo como lavandería siendo una de las más importantes de la región. A lo largo de los años fue evolucionando, en el año 2022 se unificó y se
10 D Soluciones S.A.S es una empresa familiar constituida en el año 2013 dedicada a la fabricación e instalación de cerramientos arquitectónicos en las líneas cristal, acero y aluminio. La actividad económica a la que se dedica la empresa es la terminació
American Wings fue fundada en 2014 como un restaurante familiar especializado en alitas de pollo y ha estado operando en el mercado durante 3 años. El restaurante forma parte del sector económico de servicios de alimentación. American Wings atiende a una
Arepas Cheby es es una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de arepas de maíz blancas y amarillas sin sal en diferentes tamaños y masa lista para la fabricación de arepas y empanadas. Pertenece al sector económico de productos alimenticios
La empresa productos las delicias ha sido una empresa con mucha trascendencia en el mercado de supermercados, y tienda - tienda con una experiencia de 24 años en este mercado constituida desde el 17 de julio de 2003 se encuentra ubicada en la carrera 18 a
Alimentos Saludables para mascotas S.A.S es una empresa no familiar con un único dueño constituida en el año 2022 cuya actividad económica es la elaboración de alimentos preparados para animales. Los principales clientes son los propietarios de mascotas,
Nombre: Velas y Velones La Santa LuzAños en el mercado: Más de 50 años Ubicación actual de la empresa: El Japón, Dosquebradas, Risaralda Carrera 22 BIS #8 - 10 Barrio el JapónPerfil de la empresa: Velas y Velones La Santa Luz es una empresa f

Paraíso de Mascotas es una empresa familiar con 10 años en el mercado, fundada en febrero de 2014. Forma parte de un grupo empresarial que ofrece una variedad de servicios, siendo Paraíso de Mascotas la única línea dedicada exclusivamente a los servicios
Empresa privada conformada por dos familias: La familia Parra y la familia Ortiz, ubicada en el municipio de Dosquebradas, Risaralda, sector la Romelia No. 76T 10, Cra 16. Se especializan en el alquiler de maquinaria y servicio de transporte. Inició opera
Doscarga S.A.S., con dos años y cinco meses en el mercado, es una empresa especializada en servicios de almacenamiento, manipulación, distribución de mercancía y recaudo de dineros (pagos de cartera), con sede principal en la Calle 8 #21-30, La Popa, Dosq
La Cooperativa Multiactiva de los Trabajadores Colombianos (CTCOOP) fue fundada el 8 de octubre de 2011 en la ciudad de Pereira, Risaralda, y está registrada oficialmente desde el 31 de octubre del mismo año como COOEDUCOP, organización que para el inicio
TRUEZUP S.A.S. es una empresa ubicada en Pereira, Risaralda, Colombia. Se dedica al procesamiento y conservación de frutas, legumbres, hortalizas y subtérculos. La empresa fue constituida como una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), contando con 5

Nombre: DANTE GROUP S.A.S Nacida en el corazón de Colombia, DANTE surgió en el 2022 de la audacia y la pasión de tres jóvenes visionarios. Inspirada en la filosofía de desafiar lo establecido y buscar un propósito superior, DANTE se ha convertido en u
Establecimiento de comercio bajo la constitución del SAMAN SERVICIOS EJE CAFETERO SAS con NIT 901.530.157-1 el 12 de octubre de 2021. Desde esa fecha el Centro Recreacional Reva 3 años y 10 meses en funcionamiento. Su ubicación: VIA LA VIRGINIA CERRITO
La Droguería 91-92 cuenta con una sede administrativa ubicada en Cra 25 # 67b-23 Barrio Cuba de Pereira y 13 puntos de atención a clientes ubicados en los siguientes sitios: Pereira Centro de la Cra 7 # 16-79; Alamos Calle 14 # 23-112; Cuba Cra 26 # 67 B
Natural Harvest es una empresa destacada en el sector agroindustrial, ubicada en la Zona Franca Internacional de Pereira, en el kilómetro 10 de la vía Pereira - La Virginia, específicamente en la Bodega 16, Pereira, Risaralda. Fundada en el año 2022, llev
ALZATE JURADO SAS es una empresa familiar constituida desde 2014 y reconocida por su nombre comercial LA VIDRIERA. En la actualidad cuenta con una planta de producción ubicada en la Carrera Calle 34 # 6 - 78. A lo largo de su existencia se ha especializad
Assertiva Inmobiliaria S.A.S., constituida el 1 de octubre de 2018, ha operado en el mercado inmobiliario durante casi seis años. Ubicada en Carrera 14 #13-69, Piso 3, Pereira, Risaralda, la empresa se especializa en actividades inmobiliarias, incluyendo
Ubicada en el KILOMETRO 10 VIA CERRITOS PLAZUELA CASTILLA LOCAL 9, constituida en el año 2007. La viña PLAZUELA CASTILLA LOCAL 9 cuenta con 8 empleados, los cuales algunos se encargan del servicio y atención al cliente y los demás de la elaboración
Pantofitos es una empresa familiar ubicada en la Calle 80, número 36-16 de Pereira. Fundada en 2015, la empresa cuenta con 10 años de experiencia en el mercado. Inicialmente, comenzó con 7 puntos de venta de panadería en diversos barrios de la ciudad, des
Par Arquitectura SAS es una empresa familiar con una sólida trayectoria de cuatro años y nueve meses en el mercado, fue fundada por los esposos Nicolás Salazar y Verónica Salazar. La empresa se especializa en la prestación de servicios profesionales en di
Año de constitución: 2021# de empleados: 10 empleadosDirección: Calle 17 # 23 - 157 piso 2 oficina 202 terminal de transportes de PereiraCiudad: PereiraUnidades de negocio: Las unidades de negocio que ofrece Abrainsec al mercado son IPS, Alcoholime
HISTORIA DE LA MARCA EMATEXCO SAS es una empresa creada en Pereira - Colombia por dos hermanas, bijas de Odontólogos que, al crecer en un ambiente de profesionales de la salud, deciden en el año 2014 iniciar una marca de uniformes quirúrgicos que inte
Criadero Montana está registrado como establecimiento comercial desde el 12 de febrero de 2014, ubicado en el kilómetro 4 de la vía Cerritos, Pereira, junto a Toyota. Es una microempresa familiar perteneciente al sector económico de servicios de educación
Tendy Group S.A.S. es una empresa colombiana fundada en julio de 2020, dedicada al desarrollo de software enfocada en el segmento V-ComTech (Video Comunicación Tecnológica). Su principal objetivo es desarrollar tendy live plataforma de Video Chat para la
Año de fundación: 1975Empleados: 6Dirección: Carrera 5ta # 18 - 09 oficina 202Ciudad: Pereira# de establecimientos: 1Unidades de negocio: Coopinge es una cooperativa que ofrece actualmente tres unidades de negocio, las cuales son: Ahorro, crédi
*Año de fundación: 2010# empleados: 6Dirección: Carrera 9 # 18 - 60 Ciudad: Pereira# tiendas: 1 tiendaUnidades de negocio: productos veterinarios para el cuidado de animales domésticos y del campoTipo de clientes: Los clientes que llegan a la
Su Botica Droguería # 1 Belén, está registrada como establecimiento de comercio desde el año 2012, ubicada estratégicamente en el corazón de Belén de Umbría: Av. Umbría Tv. 9. Su nacimiento se debe a la decisión del empresario de seguir con el legado fa
"El Laboratorio Clínico Patológico López Correa es una empresa familiar perteneciente a la industria de la salud, mediante la prestación de servicios especializados en laboratorio clínico, patología, citología, medicina laboral y participación en estudios
Selak Agencia S.A.S. es una empresa perteneciente a la industria publicitaria, con código CIIU 4741 correspondiente al Comercio al por menor de computadores, equipos periféricos, programas; con más de 12 años de experiencia. Liderada por sus 2 socios,
Fundada en 2007, Ilan y Arenas Cia S.A.S. es una empresa colombiana con más de 22 años de trayectoria, ubicada en Pereira, Risaralda, específicamente en la Carrera 8 #ra 21-55, Piso 3. Su actividad principal se centra en el cultivo de caña de azúcar, sec
Megapolis, es una inmobiliaria con sede en Pereira, ubicada en la calle 7 # 15 - 17 piso 2 Circunvalar, lleva aproximadamente 8 años en el mercado, ya que fue fundada el 28 de julio de 2016, y como persona jurídica en el 2020 Es una empresa familiar.
La empresa INNSOLUTIONS S&M SAS, cuenta con 7 años de experiencia en el mercado fue constituida el 08-09-2017 por el sr Nicolas Hernández Alvate, son una organización que ofrece servicios en formulación, desarrollo y gestión de proyectos ambientales, así
"METAL CORTES es una empresa familiar con 3 personas a cargo fundada en el año 2006, con 18 años en el mercado, el equipo de trabajo está conformado por 24 personas, en las instalaciones cuentan con 17 equipos de metalmecánica en total. Es una empresa q

Grupo Fucsia / Fucsia Boutique nació en 2004, impulsada por la pasión de Yajaira Chacón por la moda y el empoderamiento femenino. Comenzaron su historia vendiendo ropa puerta a puerta, compartiendo estilo y confianza con amigas, hasta que dieron el primer
QUÍN COLOMBIA SAS es una empresa ubicada en Pereira, Risaralda, que opera en el sector industrial con un enfoque en la fabricación de aires acondicionados para aplicaciones industriales. A lo largo de sus 12,5 años de trayectoria, desde su fundación el 30
Nombre de la Empresa: GRÁFICAS OLIMPICA SAS Sector económico al que pertenece: Industrial - actividades de impresión y otros Sectores de industria, comercial y servicio. Constituidos legalmente con varios años de creación. Solidez financiera, ubicad
CARLLANTAS Y SERVICIOS SAS es una empresa Pereirana que lleva 11 años en el mercado, establecida en febrero del 2013, fundada por CARLOS ALBERTO ACEVEDO BOTERO, con capital privado; la cual ya ha apoyado fundamentalmente en el respaldo familiar. Ofrece se
El Hotel Alto de las Aves fue la finca privada de la familia. Hace 10 años se decidió volver hotel con el trabajo de uno de los hermanos y hace más de 2 años se estructuró formalmente el hotel (Fecha de matrícula: 31 de marzo de 2022, Matrícula No: 161961
CONCEPTOS ARQUITECTUR Y ACABADOS SAS, es una empresa con 5 años de trayectoria, fundada en 2019 por dos socios que uniendo su experiencia, conocimientos y trayectoria deciden emprender con la apertura de una sala de acabados arquitectónicos dirigida a un

ANTECEDENTESConfecciones UNO A es una empresa pereirana que presta servicios al sector textil. Fue creada en 1987, una década de gran importancia y trascendencia para el sector, ya que las políticas económicas de esos años buscaron integrar la industria
SITUACIÓN ACTUAL: Grupo La Licuadora SAS es una empresa con las siguientes características:* Años en el mercado: 40 añosHistoria de la empresa: Nace como un taller de reparación pequeño que inicia con enfoque hacia electrodomésticos del hogar, con
Recubrimientos y Adhesivos Industriales SAS es una empresa que nació en medio de la pandemia, transformando un desafío en una oportunidad. Especializada en soluciones para la construcción, ofrece una amplia gama de productos y servicios, desde impermeabil

PROBARF nace a partir de la experiencia de un amigo de su fundadora Mónica Díaz, quien refiere que hace algunos años, este amigo le cuenta que tras enfermar su perro de manera constante se empezó a cuestionar como podría mejorar la calidad de vida de su m

Motos y Partes de Occidente es una empresa familiar del sector automotriz, ubicada en el departamento de Risaralda, municipio Pereira en la Avenida 30 de Agosto #29- 31. Cuenta con una trayectoria en el mercado desde 2017, está dedicada a la venta de mo

NOCUA MOTOS es una empresa familiar del sector automotriz que cuenta con una trayectoria de 14 años en el mercado, está dedicada a la venta de motos, cargueros, repuestos, suministros y servicio de mantenimiento de este tipo de vehículos. Fue fundada e
Industria La Cafexpress se registró ante Cámara de Comercio de Pereira a nombre del Sr. Luis Javier Nieto Camargo el 02 d de marzo del 2015 como relevo generacional. Sin embargo, la empresa lleva en el mercado aproximadamente 60 años gracias a la visión d
Pastelería Madrileña, fundada en 1977, con 44 años en el mercado y ubicada en el centro de Pereira, se ha consolidado como una empresa familiar, con una trayectoria en la elaboración y comercialización de alimentos procesados, pertenece al sector económi
Descripción detaTada de la situación actual de la empresa:La empresa José Leonardo López Rodríguez Asesores Profesionales de Seguros (APROSEGUROS) pertenece al sector financiero y de servicios, enfocándose específicamente en el subsector de seguros y R
Café Don Gabo, es una empresa dedicada a la preparación y venta de alimentos y bebidas, que en la actualidad ofrece dos líneas de producto en sus instalaciones, la cuales son: (1) Café, bebidas y tortas y (2) Platos a la carta, principalmente cazuela de f
HANUKA EVENTOSEmpresa dedicada desde hace 19 años a entregar al público eventos Sociales y Empresariales; Wedding Planner International, Fashion Catwalks y Show Room, se caracteriza por la excelencia y alto nivel en su experiencia al cliente.Hanuk
*ZAHA (LAURA VIVIANA HERRERA MONTOYA) es una empresa colombiana con dos años de experiencia en el mercado, dedicada a la renta de apartamentos a través de plataformas como Airbnb, el alquiler de vehículos y la comercialización de lotes y inmuebles. S
ZAGAMOTOS es una empresa familiar del sector automotriz que cuenta con una trayectoria en el mercado desde 2017, ubicada en el Departamento de Risaralda, Municipio de Pereira, en la Calle 21 Nro. 12- 12 centro; esta dedicada a la venta de motos, repuest

Nombre: Jorge Hernando MartínezAños en el mercado: 9 añosUbicación actual de la empresa: CR 14 12 66, Santa Rosa de Cabal.Perfil de la empresa: Jorge Hernando Martínez es una empresa familiar con una destacada trayectoria en la comercializació

Problemática actual

La empresa Solomoflex SAS cuenta con 220 empleados y un área de talento humano de 2 personas, una líder y un asistente. Esta limitación hace que sólo se trabajen procesos básicos de contratación, pago de nómina y liquidaciones. Además de los procesos de S
La empresa Nutrifood no tiene sus procesos de producción de hamburguesa de trucha estandarizados, y la implementación de sus sistemas de trazabilidad es bajo, lo cual conlleva a devoluciones (10%) y quejas por parte de clientes, al igual que reprocesos.
Actualmente presentan productos terminados no conformes de resaltas por falta de estandarización en el proceso de amasado, tiempos de reposo, tiempos de horneado y controles de temperatura donde se evidencian quejas de producto terminado resaltas quemad
La problemática actual se centra en una atención al cliente básica y sin diferenciación en un entorno de alta competitividad con oportunidades de organización del equipo de servicio al cliente y elementos logísticos de la operación básica de venta de mer
La empresa presenta un decrecimiento del -5% en ventas acumuladas entre enero y julio de 2024 en comparación con el año anterior, con una concentración de clientes en Pereira y Dosquebradas. La atención irregular en ciudades como Armenia, Manizales y Sant
El proceso de talento humano en la empresa se gestiona directamente por parte de la gerencia de manera funcional y empírica, ya evidencia la oportunidad de establecer un método, documentación e indicadores que permitan medir y mejorar la gestión del tal
No están ni estandarizadas ni balanceadas las operaciones de producción, hay ineficiencias en el proceso productivo que incrementan los costos de producción, se presentan contraflujos en las operaciones del proceso productivo y no existe una metodología d
Actualmente se presentan desperdicios de recursos debido al exceso de actividades que no generan valor en los diferentes procesos productivos y administrativos, no se tiene una medición de los tiempos de operación y no se tienen identificados los cuellos
La empresa enfrenta una serie de complicaciones que impactan negativamente su productividad operacional. La falta de estandarización en los procesos de producción provoca variabilidad en la calidad y tiempos de entrega, afectando la consistencia del servi
La empresa no cuenta con un modelo de segmentación del mercado por canales de distribución y tipos de cliente, que le permita diseñar estrategias de crecimiento diferenciadas según el canal al que pertenece y el tipo de producto que se le vende, tanto en
La empresa Las Delicias, debido a su condición de microempresa, es particularmente vulnerable a los cambios económicos globales, lo que ha impactado directamente en sus costos de producción, especialmente en el área de empaques. El incremento de hasta un
Actualmente en la empresa hay desperdicio de recursos (materia prima, mano de obra, energía) debido al exceso de actividades que no generan valor en los diferentes procesos productivos y a que no están ni estandarizadas ni balanceadas las operaciones de p
La empresa presenta un claro déficit en su transformación d'gital, lo que se traduce en una gestión ineficiente de sus procesos comerciales y una limitada capacidad para tomar decisiones basadas en datos. La falta de herramientas d'gitales y la dependenci

La empresa Paraíso de Mascotas enfrenta dificultades en su crecimiento y penetración en nuevos mercados debido a la falta de diferenciación clara en su oferta y a una experiencia del cliente que no cumple con las expectativas crecientes del mercado. Espec
La empresa enfrenta una problemática de falta de integración entre las áreas de operaciones, comercial y financiera, lo que dificulta la captura y procesamiento eficiente de datos necesarios para la toma de decisiones. La ausencia de procesos estructurado
Durante el diagnóstico inicial en la empresa DosCarga, se identificó una carencia significativa de estandarización y formalización en los procesos de evaluación de desempeño, lo cual debilita la capacidad de la organización para medir de manera objetiva y
La empresa en este momento arqueja pérdidas operacionales a causa de la baja penetración y clientes que tiene, así mismo tiene un producto diferencial pero no ha sido efectiva su colocación en el mercado, lo que ha incurrido en un incremento en los costos.
La empresa en el momentos no cuenta con un equipo comercial estructurado , el cual en la consultoría se va estructurar un área comercial.

PROBLEMÁTICA ACTUAL:DANTE está experimentando una disminución en la eficiencia de sus procesos comerciales, debido al manejo de recursos tecnológicos desintegrados lo cual se manifiesta en:Tiempos de respuesta prolongados a las consultas de los cl
La Gestión comercial debe ser aumentada, tiene una infraestructura muy competitiva en su sector para crecer y aumentar su productividad. Su capacidad instalada está operando en un 20%. No tienen definidos los nichos de mercados. No hay construcción de Por
En la actualidad, las ventas por entrega a domicilio de la Droguería 91-92 representan el 47% del total de los ingresos de la compañía, con una demanda agrupimada de 900 llamadas diarias por Call Center. Sin embargo, la falta de productividad operativa ha
Natural Harvest es una empresa con políticas organizacionales establecidas y un sistema de gestión de calidad en funcionamiento, actualmente certificada y en proceso de obtener la triple certificación. En el área de gestión humana, se dispone de documenta
La problemática actual radica en que no existe una disciplina en la planeación de la producción, con la cual se pueda hacer seguimiento a la labor de los operarios, no cuentan con mediciones precisas de tiempo que puedan exigir metas diarias, semanales y
Problemática actual:Assertiva Inmobiliaria S.A.S., a pesar de su crecimiento y expansión en el mercado inmobiliario, enfrenta desafíos significativos en su estructura organizativa y procesos internos que afectan su productividad laboral y eficiencia.
Industrias la Viña, enfrenta diversos problemas que afectan su productividad operacional. Estos incluyen ineficiencias en la identificación de procesos claves, estandarización de procesos claves en la fabricación de los productos, lo que afecta los tiempo
Pantoflitos enfrenta una problemática crítica en su productividad operacional debido a la falta de estandarización en procesos clave. La ausencia de parametrización detallada en la producción de hojaldre y batidos genera variabilidad en los tiempos de oper
La empresa en la actualidad no cuenta con una estrategia comercial que le permita conocer su público objetivo y que le ayuden a una toma de decisiones eficaz, siendo su única estrategia comercial los referidos lo que da una gran oportunidad de gestionar u
La problemática actual que tiene la empresa es que a pesar de tener más de 21 empresas agremiadas solamente 7 han tomado el servicio de la IPS en los últimos años. Esto deriva en un problemas de ingresos bastante grandes ya que la unidad de negocio de IPS
Ematenco SAS enfrenta una problemática relacionada con la ineficiencia operativa debido a la dependencia de procesos manuales en la gestión de inventarios y comisiones. Esta situación no solo afecta la exactitud y disponibilidad de la información, sino qu
El Criadero Montana enfrenta una serie de complicaciones operativas que afectan su productividad y eficiencia, particularmente en la gestión de sus servicios de enseñanza de vaquería y el manejo de caballos. La falta de procesos claramente definidos y la
situación más grande que tienen y la más grande que tienen es que no tienen tan claro muchos elementos de estrategia comercial para poder garantizar acaba la mayor cantidad de sus clases, razón por la que ellos están ahorita tratando de buscar de manera
La problemática actual que tiene la empresa es que se está enfrentando a diferentes cambios, unos que son derivados de nueva normatividad para las cooperativas y otros que se deben a desafiliaciones de personas, ya que no tienen la capacidad de pagar, lo
El problema actual se centra en la asesoría que se está dando actualmente y en el nivel de posicionamiento que tiene la empresa en el mercado ya que es más reconocido el gerente que la empresa. Debido a los retos económicos del momento se espera que la
La empresa experimenta una significativa disfunción en sus procesos operativos, manifestándose en una alta variabilidad y falta de control en la ejecución de las tareas. Esta situación se evidencia en la debilidad frente a estándares claros y documentados
Actualmente la empresa no cuenta con un modelo estándar de liderazgo en los diferentes niveles directivos, lo que hace que cada persona lidere desde sus propias perspectiva y capacidades, haciendo que la motivación hacia el equipo no sea la adecuada, falt
Actualmente la empresa no cuenta con un proceso de Capital Humano debidamente estructurado, lo que se evidencia en la dificultad de asignación clara de tareas a cada uno de los miembros del equipo, la evaluación de la ejecución y la permanencia de los int
Se trabajará sobre la línea de intervención laboral debido a que, actualmente, la empresa enfrenta diversas problemáticas a causa de la falta de un área formal de Gestión Humana. Esto se traduce en la ausencia de una estructura organizacional claramente d
La problemática principal que enfrentará la intervención en Megapolis es la falta de estructuración en su gestión comercial, lo que incluye una alta rotación de personal freelance, ausencia de metas comerciales claras, y falta de una estrategia formal de
La empresa no cuenta con un público objetivo determinado a quien venderle sus estudios de leña ni el tipo de comunicación que debe mantener, esto se debe a que la empresa abarca gran cantidad de clientes, pero no lleva registros ni estadísticas de qué prod
La línea de producción de corte en ciralla en Metal cortes enfrenta desafíos que afectan la eficiencia operativa, los costos y la calidad del producto. Primero, no se identifican ni cuantifican adecuadamente la ocupación real del equipo. Esta falta de lec

GRUPO FUCSIA, a pesar de contar con un equipo capacitado y una cultura de servicio al cliente sólida, enfrenta dificultades para maximizar el potencial de sus ventas y optimizar la experiencia del cliente en el canal d'gital. La falta de un seguimiento de
QIÁN Colombia SAS, con 12,5 años de experiencia desde su creación el 30 de noviembre de 2011, enfrenta importantes desafíos en términos de transformación digital. La empresa carece de una estrategia de comunicación digital formal, lo que ha limitado su ca
La empresa usa el sistema tradicional de atención al cliente de manera personalizada, con mayor frecuencia directamente desde su sede en el área comercial, frecuente por medio de llamadas telefónicas; las visitas al cliente o comunicaciones por medio de c
La problemática principal de Carllantas y Servicios SAS radica en una falta de alineación entre sus objetivos de negocio en el campo tecnológico. La empresa necesita una transformación digital integral que le permita optimizar sus canales d'gitales, ya qu
No se está haciendo uso de la capacidad instalada la cual ya tiene saturada la oferta pues no presente servicios nuevos o atractivos para los usuarios antiguos. No hay estrategias de mercadeo claras, no están definidos todos los nichos de mercado, no hay
La empresa no ha identificado lo canales y medios de contacto ideales y estratégicos para los clientes del segmento digital, que, aunado al bajo nivel de d'gitalización y automatización de las actividades del proceso de gestión comercial, afecta su produc

Es una empresa que a pesar de tener tanto tiempo en el sector, está en proceso de organización, pues no cuenta con una estructura definida. Actualmente, no tiene perfiles de cargos ni descripciones claramente establecidas. Esto genera desorganización y di
El proceso de reparación es uno de los más importantes dentro de la prestación de servicios de la empresa. Sin embargo, actualmente no se encuentra estandarizado, lo que evidencia una oportunidad para establecer la documentación, los métodos y los indicad
Recubrimientos y Adhesivos Industriales SAS enfrenta varios desafíos que limitan su crecimiento comercial. El uso limitado de estrategias de marketing digital se traduce en una presencia en canales como Facebook e Instagram de forma ocasional y sin planif

Los principales retos que enfrenta la empresa definidos como problemática actual de PROSAFE se define en los siguientes 5 aspectos:1. Carencia de un modelo de negocio estructurado y una propuesta de valor única.2. Segmento de clientes y estrategia

El mercado de motos en Colombia ha venido incrementándose en los últimos años generando un volumen importante de motocicletas que requieren mantenimientos de diferentes tipos, Motos y Partes de Occidente como centro autorizado de servicio debe estar en ca

El mercado de motos en el país y específicamente en la ciudad de Pereira se han incrementado bastante en los últimos años trayendo con esto mas marcas y mas centros de servicios de otras marcas y también de la misma marca AKT, Se genera entonces una compe
Se ha perdido participación del mercado por que no se están haciendo estrategias de marketing ON y OFF. Hay cambio generacional y no comparten la misma visión. No están definidos todos los nichos de mercado, no hay un portafolio de servicios diseñado y no
Pastelería Madrileña enfrenta desafíos significativos en la atención y servicio al cliente, lo que impacta directamente en la experiencia del consumidor y en la fidelización de su clientela. La falta de un procedimiento estandarizado para la atención al c
APROSEGUROS enfrenta múltiples desafíos relacionados con la modernización de sus procesos comerciales y su infraestructura tecnológica. Actualmente, la empresa carece de herramientas digitales clave como un CRM, un sitio web funcional con PQR y plataforma
Café Don Gabo es una empresa joven que lleva 4 años de trayectoria en el mercado, su crecimiento se dio por la alta demanda de espacios abiertos que genero la pandemia, sin embargo, la empresa ha crecido sin un estándar estructurado y claro en sus proceso
Actualmente, la empresa se encuentra en una encrucijada d'gital. Su presencia en líneas se limita a un puñado de redes sociales, lo que restringe significativamente su visibilidad y alcance. Al carecer de un sitio web propio y de herramientas de marketing
A pesar de contar con una operación estable y una propuesta de valor clara, ZAHA enfrenta retos significativos en su gestión comercial y d'gital. Actualmente carece de herramientas tecnológicas como un CRM, web y de materiales visuales que potencien su po
El mercado de motocicletas en Colombia ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, lo que ha generado un aumento significativo en la demanda de diferentes tipos de mantenimiento. Como centro de servicio autorizado, ZAGAMATOS Pereira deb

Jorge Hernando Martínez enfrenta múltiples desafíos derivados de la falta de modernización de su marca, la ausencia de un canal de comercio electrónico y una escasa presencia en redes sociales. Estos problemas afectan su competitividad, visibilidad en el

Objetivo de la intervención

Implementar estrategias de productividad laboral en la organización que contienen los siguientes elementos: -Diseño de área de talento humano y estructura de procesos relacionados con el reclutamiento y selección del personal que le permita a la organiz
Realizar la estandarización del proceso de producción identificando y documentando los límites críticos durante el proceso de fabricación, con apoyo de personal capacitado que fortalezca el equipo de calidad e inocuidad bajo el estándar de buenas prácticc
Disminuir las fallas de calidad que lleven a la insatisfacción de los clientes y devolución de productos terminados resultas por (quemadas, partidas) en el proceso de fabricación de horneados y controles de calidad durante el proceso.; Mediante la es
El objetivo central de la intervención es transformar Amigos del Progreso en una empresa de valor en el sector de comercio de medicamentos, mediante el fortalecimiento integral de sus operaciones y equipos. Esta transformación se enfocará en el fortalecim
Desarrollar y poner en marcha el plan comercial a partir de un portafolio focalizado en la rentabilidad y la búsqueda de nuevos clientes , que permita un incremento en ventas maximizando los resultados en el mediano y largo plazo, entregando así herramie
Aumentar el nivel de desempeño de las colaboradoras de la empresa Fábricas de Escobas y Traperos La Superior a través de la definición clara de roles y responsabilidades, la estandarización y documentación de procesos asociados al talento humano, la capac
Optimizar el proceso productivo a través de la estandarización y balanceo de las operaciones, con el fin de reducir las ineficiencias y mejorar el flujo continuo entre las etapas del proceso. Esto implica identificar y eliminar los cuellos de botella que
El objetivo de la intervención en la empresa será optimizar los procesos productivos mediante la eliminación de actividades que no generan valor, la estandarización y balanceo de operaciones, y la implementación de sistemas de medición y control que permi
Optimizar los procesos operacionales de American Wines mediante la implementación de estándares procedimentales y un sistema avanzado de gestión de inventarios. Esta intervención, llevada a cabo por el equipo consultor de Fucar SAS en colaboración con el
(CUE): Lograr un incremento mínimo del 8% en el indicador Fijo de crecimiento en ventas de predios en el área de influencia de la empresa Dosquebradas y Pereira. (POR QUE): Se identificó que la empresa tiene un alto potencial de crecimiento en sus ventas s
Fortalecer la competitividad de la empresa Las Delicias mediante el desarrollo de nuevos productos y la mejora de las líneas existentes, con el fin de diversificar su portafolio y responder mejor a las demandas del mercado. A través de la creación de prod
El objetivo de la intervención será incrementar la productividad de la empresa mediante la eliminación de actividades que no generan valor desde el descargue de materia prima hasta el empaque final estandarizando y balanceando las operaciones de los proce
*En un plazo de 3 meses, RAMON IAMAMILLO E HIJOS CIA S.C. implementará un CRM para digitalizar sus procesos de gestión de clientes, con el objetivo de optimizar la eficiencia operativa. A través de la integración de datos y la automatización de tareas, se

Objetivo de la intervención:Mejorar la diferenciación del servicio funerario de Paraíso de Mascotas para penetrar nuevos mercados y aumentar la satisfacción del cliente mediante la optimización de la experiencia de entrega de las cenizas, implementando
Optimizar el proceso de cotizaciones y ordenes de facturación, de tal forma que puedan ser aprobadas por el cliente e integrarse con la facturación electrónica. Realizar igualmente un scoutinr tecnológico para mirar otras opciones de software contable.
Diseñar e implementar un sistema de evaluación de desempeño formalizado y estandarizado, alineado con las competencias organizacionales y transversales, que permita medir de manera objetiva el rendimiento de los empleados y vincularlo eficazmente a los ob
Acelerar el proceso de vinculación de empresas y sus empleados a la cooperativa. Por medio de la aplicaciónde una estrategia de vinculación agresiva y estrategia digital que permita llegar a mínimo 200 afiliados mes y así llegar al punto de equilibrio e
Construir el proceso de ventas de la empresa para así aumentar la penetración de mercado y atracción de nuevos clientes, a través de la implementación de estrategias altamente efectivas, que se definen en un plan comercial y marketing digital.

Convertir a DANTE GROUP S.A.S. en una organización ágil y eficiente, totalmente digitalizada, en los próximos 3 meses. Lograremos esto mediante la implementación de un CRM unificado, la automatización de procesos, la optimización de la experiencia digital
La línea escogida en gestión comercial busca diseñar una estrategia comercial por medio de un plan de mercadeo que ayude al logro de los objetivos de la empresa tanto en el corto como en el largo plazo y que genere ingresos recurrentes por la prestación d
Disminuir los excesos de tiempo en las entregas a domicilio de la Droguería 91-92 en cuatro meses de intervención, afin de garantizar una atención eficaz y oportuna a la demanda existente, mediante la implementación de mejoras en la gestión operativa y l
Revisar, ajustar, crear y actualizar la estructura y documentación del área de gestión humana en Natural Harvest, con el objetivo de establecer métricas de liderazgo alineadas con la estructura y funcionalidad actual de la empresa. Esto permitirá incremen
Implementar un modelo de seguimiento y control de la productividad del personal de la línea de producción de ventanería económica y mejorada bajo los conceptos Lean Manufacturing, con el fin de identificar las desviaciones en la ejecución operacional y de
Objetivo de la Intervención:El objetivo de la intervención es optimizar los procesos de Gestión Humana y la alineación de los perfiles de los cargos (100% de los cargos) con los procesos organizacionales en Assertiva Inmobiliaria S.A.S. Esto se justif
1. Incrementar el nivel de cumplimiento en oportunidad de entrega de productos , mediante la implementación de un proceso de planeación de la producción y del abastecimiento, conforme a la metodología Lean: The Last Planner, para mejorar el grado de satis
Optimizar la productividad operacional en Pantoptos mediante la estandarización y parametrización de los procesos de producción de hoialdres y batidos, con el fin de reducir la variabilidad en la calidad del producto, disminuir el nivel de residuos y mej
Diseñar y desarrollar una campaña de comunicaciones integral y eficaz para PAR ARQUITECTURA, basada en los hallazgos y herramientas utilizadas durante el diagnóstico inicial. Esta campaña tendrá como propósito mejorar la percepción de la marca, optimizar
Estructurar junto con el equipo de trabajo todo el plan estratégico comercial y que de esta forma puede aumentar sus clientes y ventas en más del 8% y se pueda desarrollar una planeación estratégica que facilite la misión organizacional y el posicionamien
El objetivo principal de la intervención es mejorar la eficiencia operativa de Ematexco SAS mediante la automatización de los procesos clave de gestión de inventarios y cálculo de comisiones. Esto permitirá una mejor utilización de los recursos humanos y
Desarrollar e implementar los procesos clave con enfoque Lean en el Criadero Montana, para mejorar la productividad operacional de la empresa mediante la definición y uso de indicadores no financieros, basados en el modelo Balanced Scorecard (BSC), durant
Construir la estrategia de lanzamiento y posicionamiento del servicio de aprendizaje digital para extranjeros través de la implementación de estrategias altamente efectivas, que se definen en un plan comercial y marketing digital.
Desarrollar, junto con la gerencia, una estrategia comercial que permita atraer más afiliados a la cooperativa y que facilite el posicionamiento de la marca, generando la inscripción de nuevos afiliados que vayan en línea con los objetivos financieros que
Aumentar, de la mano de la gerencia y los socios de la empresa, el posicionamiento que se tiene en el mercado por medio de la entrada de la empresa al mundo digital para que esto derive en mayores ingresos, buscando generar resultados en un promedio de 4
Desarrollar e implementar los procesos con enfoque Lean, durante 60 horas de consultoría in situ, a través del análisis de las 3P (producto- personas- procesos), definiendo los 9 bloques del lienzo canvas y desarrollo del plan estratégico bajo el enfoq
Desarrollar y promover la implementación de un arquetipo de liderazgo propio para el personal directivo del Laboratorio López Correa en un plazo de 3 meses, utilizando métodos como los focus grupo, tormenta de ideas y la cocreación, que incluyan competenc
Cocrear, diseñar, estructurar y acompañar la puesta en marcha de la estrategia global y la estructura organizacional de la empresa Seisk Agencia, mediante la identificación y definición de los imperativos estratégicos que permitan establecer el norte est
Establecer y documentar una estructura organizacional para el área de Gestión Humana de la empresa en un plazo de 3 meses, mediante la creación de un organigrama, política del área, la definición de funciones con creación de perfiles de cargo estándar,
Fortalecer la gestión comercial de Mexapolis mediante la implementación de una estrategia comercial integral, que permitan una expansión eficaz en los mercados objetivo. Esto se logrará en un periodo de tres meses, combinando sesiones virtuales y presenc
Durante la consultoría se estructurara una área comercial enfocada en poder articular estos frentes del área comercial: Bases de datos y CRMCreación de la propuesta de valorCreación del ciclo de ventasConsumidorCanales de comunicación y venta Entrena
Acompañar el aumento de la PRODUCTIVIDAD OPERACIONAL deMETAL CORTES mediante la transferencia de herramientas de excelencia operacional quepermitan tomar decisiones en tiempo real y ajustar y/o mejorar una de las líneas de producción especificamente

Implementar un programa integral de capacitación y desarrollo para el equipo comercial de GRUPO FUCSIA SAS, con el fin de fortalecer sus habilidades y conocimientos en el área de ventas digitales. El objetivo es optimizar las estrategias de venta, especia
El objetivo principal de la intervención es mejorar la experiencia del cliente mediante la implementación de una estrategia integral de visualización y comunicación. Se busca aumentar la visibilidad de los productos y servicios, destacando la oferta compl
Posicionar a Gráficas Olímpica SAS como una empresa líder en el mercado, fortaleciendo su marca y aumentando su rentabilidad a través de una estrategia digital integral que impulse la fidelización de clientes y reconocimiento de la marca en la línea de p
Transformar los canales digitales de la empresa Cardantas y Servicios SAS, durante un periodo de tiempo de intervención de 60 horas , brindando una experiencia de cliente excepcional a través de contenido relevante y personalizado. Se busca optimizar la
Aumentar el ingreso de huéspedes antiguos y nuevos en las temporadas altas y bajas y/o entre semana. Lograr el incremento del uso de instalaciones y los servicios en la utilización del hotel. Generar ingresos recurrentes por diferentes servicios (pasadía,
Implementar una estrategia activa de marketing y ventas para dinamizar el canal de ventas directas, a través del fortalecimiento de la página web y herramientas tecnológicas que permitan visibilidad, personalización, posicionamiento de marca y result

Estructurar el Área de Gestión Humana implementando un modelo basado en competencias. Esto permitirá a la empresa alinear su capital humano con su visión estratégica y los pilares organizacionales.
Mejorar el desempeño del proceso productivo en el taller de reparación de la empresa Grupo La Ecuadora SAS a través de la estandarización y gestión documental así como el análisis del desempeño de mano de obra, equipos e infraestructura enfocandose en el
Objetivo General:Diseñar e implementar una estrategia integral para Reclutamientos y Adhesivos SAS mediante una intervención de 60 horas en gestión comercial, enfocada en aumentar la visibilidad de la empresa en el sector de la construcción, optimizar su

Desarrollar e implementar un plan estratégico integral de marketing y ventas para PROBARF, con el fin de aumentar los ingresos, mejorar la rentabilidad y fortalecer la presencia en el mercado regional y departamental. A través de: • Análisis

Implementar herramientas de lean manufacturing tipo VSM en el proceso para reducir los tiempos de NVA y el tiempo de ciclo productivo, esto se hará al identificar los desperdicios en el proceso y luego de analizar con la herramienta de diagrama de Ishikaw

Implementar herramientas de lean manufacturing como VSM en el proceso para reducir los tiempos de NVA y el tiempo de ciclo productivo, esto se hara al identificar los desperdicios en el proceso, adicionalmente se va a estandarizar los procedimientos del
Aumentar la participación de los productos en el mercado de las panaderías, restaurantes, hoteles y tiendas de café. Lograr el incremento en los canales digitales. Generar ingresos recurrentes por la comercialización de diferentes servicios, repuestos y a
Incrementar las ventas de Pastelería Madrileña al aumentar el flujo de personas en los puntos de venta físicos y en el canal digital, mediante estrategias de activación de marca BTL, marketing digital, redes sociales y ventas a través de comercio electrón
Optimizar la gestión comercial de APROSEGUROS mediante la implementación de un CRM, la capacitación en su manejo y administración, la creación de un sitio web integrado con funcionalidades de POR, y el diseño de campañas publicitarias digitales enfocadas
Identificar las brechas actuales en las diferentes fases de la línea de preparación de materiales y producción de tortas, las cuales están afectando la productividad de la empresa, además definir e implementar las acciones de mejora que permitan reducir t
Implementar una estrategia de marketing digital integral para Manuka Audiovisuales con el objetivo de impulsar el reconocimiento de marca, generar leads altamente calificados y posicionarse como líderes en el sector de organización de eventos, a través de
Implementar durante una intervención de 60 horas un sistema integral de gestión comercial que permita a ZAHA optimizar su rendimiento en ventas mediante la parametrización de un CRM adaptado a las necesidades de la empresa, sitio Web y creación de Redes So
Implementar herramientas de lean Manufacturing como el Mapeo de Flujo de Valor (VSM) en el proceso, con el fin de reducir los tiempos de actividades sin valor agregado (NVA) y acortar el ciclo productivo. Esto se logrará identificando los desperdicios en

Proyecta, actualizar y modernizar la marca de la empresa de Jorge Hernando, ya que esta no cuenta con una marca renovada que lo respalde. En cocreación con el empresario y el equipo creativo, crearemos para el mes de Agosto, estrategias creativas que sirv