Fábricas de Productividad

- Cerrar ventana
- Imprimir esta página
- Ampliar todo | Plegar todo

Plan de Trabajo PRODUCTOS LAS DELICIAS

Nombre de Plan de trabajo	Plan de Trabajo PRODUCTOS LAS DELICIAS	**Empresa**	PRODUCTOS LAS DELICIAS
Visita	A-0000106281	**Línea de Servicio**	Desarrollo y Sofisticación de Producto
Tipo documento	NIT	**Número Documento**	94.281.839
Rango de la empresa	Micro	**Nombre del consultor**	Carolina Diaz Gonzalez
Fecha inicio intervención	16/09/2024	**Número de identificación Consultor**	42135324
Fecha fin intervención	15/01/2025	**Correo electrónico consultor**	carolina.d.gonzalez33@gmail.com
Nombre/Razón social Extensionista	INNSIGHT CONSULTORIA E INNOVACION S.A.S	**Teléfono del consultor**	3136855467
Número indicadores	5	**Valor total intervención**	$ 14.100.000
Visita parte 2	A-0000113052	**Total horas intervención**	60
Gestor	Marcelo Gutierrez Angel	**Total horas presenciales proyectadas**	
Líder de línea	Jhenifer Téllez Rondón	**Total horas virtuales proyectadas**	
Departamento	RISARALDA	**Teléfono Extensionista**	3136855467
Ubicación	Carrera 18a N. 49-17, Barrio Modelo, Dosquebradass	**Líder del Proyecto**	GUILLERMO LEON CANO MARTINEZ
Municipio Ubicación	DOSQUEBRADAS	**Representante legal**	GUILLERMO LEON CANO MARTINEZ
		Supervisor de FP	Kris Eliana Zapata Pérez

Hallazgos y Oportunidades de Mejora

Hallazgos	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 traduce en un problema de ineficiencia operativa, ya que no es capaz de cubrir los costos fijos ni aprovechar las economías de escala necesarias para su crecimiento. La limitada capacidad de producción no solo afecta la rentabilidad a corto plazo, sino que también restringe la posibilidad de inversiones en nuevas tecnologías o líneas de producción, impactando directamente en la competitividad de la empresa frente a otros actores del mercado. 2. Costos elevados de fabricación: particularmente en empaques, han aumentado considerablemente debido a	**Oportunidades de mejora**	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 instalada permitirá a la empresa cubrir sus costos operativos, aumentar su rentabilidad y generar excedentes para futuras inversiones en expansión. 2. Desarrollar nuevos productos y mejorar las líneas de productos existentes, complementando estos esfuerzos con el diseño de nuevos empaques que sean más atractivos y funcionales. Este enfoque no solo permitirá aumentar la competitividad de la empresa en el mercado, sino también optimizar la presentación de los productos, alineándolos con las preferencias del consumidor actual. La

factores externos como la inflación y los costos de importación. Al ser una microempresa, Productos Las Delicias no tiene una capacidad de compra suficiente para negociar descuentos con los proveedores, lo que la coloca en desventaja frente a competidores más grandes. Esto impacta directamente en los márgenes de ganancia y pone en riesgo la sostenibilidad de la empresa, especialmente en un entorno económico volátil.
3. Alta competitividad en el mercado de productos "fitness" A pesar de tener un producto posicionado en el mercado, la empresa se enfrenta a una competencia cada vez mayor en la línea de productos "fitness". Este segmento ha crecido significativamente en los últimos años, y muchas empresas han entrado al mercado con productos similares o sustitutos que le quitan participación a Productos Las Delicias. La falta de diferenciación en este tipo de productos dificulta mantener una ventaja competitiva, y la empresa no está aprovechando plenamente las oportunidades de crecimiento en este segmento.
4. Nivel de innovación bajo El portafolio de Productos Las Delicias es limitado en términos de innovación. Aunque cuenta con algunas líneas de productos bien posicionadas, la falta de diversificación limita su capacidad para responder a las demandas del mercado y las tendencias de consumo. Esto es particularmente problemático en un sector que está en constante evolución, como el de alimentos saludables, donde la innovación en ingredientes, empaques y formulaciones es crucial para mantenerse relevante.

diversificación del portafolio, junto con la innovación en los empaques, contribuirá a mejorar la presencia en el mercado, incrementar la capacidad de negociación con proveedores, y generar una mayor lealtad de los clientes.
3. Desarrollar una nueva línea de productos en el segmento de condimentos que complemente la oferta actual y que permita a la empresa posicionarse mejor en el mercado "fitness". Esta nueva línea debe contar con un enfoque en productos saludables y de alta calidad, alineados con las tendencias del mercado. Al ampliar el portafolio, la empresa también podrá negociar mejor con los distribuidores y ganar espacio en nuevos puntos de venta. Además, invertir en campañas de marketing para resaltar los beneficios nutricionales de los productos puede atraer a consumidores que buscan alternativas saludables.
4. Fomentar la innovación en la creación de nuevos productos y el desarrollo de productos diferenciados. Esto podría incluir la introducción de alimentos funcionales, productos orgánicos o con propiedades especiales, como suplementos naturales o ingredientes exóticos. Paralelamente, es necesario estandarizar el proceso de producción, obteniendo las certificaciones de INVIMA y cumpliendo con las normas de etiquetado nutricional para poder ingresar a mercados más especializados, como tiendas de productos saludables y "fitness". La innovación no solo permitirá diversificar el portafolio, sino también captar la atención de consumidores más exigentes y fidelizarlos.

Análisis de la Situación Actual

Situación actual

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 n 49-17 Barrio modelo Dosquebradas, esta es una empresa familiar liderada por Guillermo León Cano Martínez, y su esposa Luz Marina Salazar, donde se ha posiciona en el mercado con los productos deshidratados, frutos secos y hierbas aromáticas, a la fecha tiene 4 empleados 2 en ventas, 1 en producción y 1 en el área administrativa, con inscripción bajo código CIIU 4721 comercio al por menor de otros productos alimenticios NCP, solo tiene un punto de venta y distribución ubicado en la fábrica de producción.
A la fecha tiene los siguientes productos:

Problemática actual

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 25% en los precios de los empaques importados ha afectado la rentabilidad de la empresa, ya que no cuenta con el volumen de compras necesario para negociar mejores precios y reducir el impacto de estas fluctuaciones. Esta situación también ha dificultado la estandarización de su proceso productivo.
Además, la empresa está operando al 50% de su capacidad productiva, lo que implica una subutilización de los recursos y limita su habilidad para cubrir los costos fijos, afectando tanto su crecimiento como su competitividad en el mercado. Esto se combina con la falta

	Uvas pasas, coco rallado, ciruela sin pepa, maní triturado, maní crudo, maní tostado, frutos secos, almendras, Nuez del Brasil, maní dulce, maní, ajonjolí, grageas de colores, fruta confitada, linaza, quemado panela, maní crudo sin piel, ajonjolí, semillas girasol, arándanos, canela en astilla, canela molida, clavos de olor, albahaca, alcachofa, boldo, caléndula, cidrón, guasca, laurel , limoncillo, manzanilla, mejorana, menta, romero, zen, tomillo, hierbabuena, toronjil, flor Jamaica, Stevia, anís estrellado, diente de león, eucalipto, hinojo, malva, orégano, perejil, cúrcuma pimienta, valeriana, jengibre, cola de caballo, semillas de chía, moringa, arándano semilla de chía, almendra laminada, nuez pecan, nuez nogal, pistachos, y macadamia La empresa las delicias tiene un promedio de ventas mensuales de 48 millones al mes, con unos costos asociados del 70% de las ventas, en este momento la empresa tiene 60 clientes en el eje cafetero todo en la línea de supermercados como mercamos, laureles, emprender, economía, super milpas, etc y minimercados como la moneda, la trece, la 29, la 24, mercatodo, una de las necesidades de la empresa es la apertura de nuevos clientes a partir de la sofisticación de los productos actuales a partir de la obtención de registros INVIMA, etiquetados nutricionales, al igual que el proceso de desarrollo y estandarización de la línea de condimentos, la cual se vera reflejada en ampliación del portafolio y la disminución de costos fijos y asociados a empaques.		de cumplimiento normativo frente a las regulaciones de INVIMA y etiquetado nutricional, lo que restringe el acceso a mercados más especializados y limita su expansión. Por otro lado, aunque la empresa está bien posicionada en el mercado de supermercados (super etes), su portafolio de productos es reducido en comparación con la demanda actual de sus clientes, lo que genera la necesidad urgente de desarrollar nuevos productos y mejorar los existentes para satisfacer las expectativas del mercado y ampliar su participación. La empresa ha planteado una estrategia de cuidado del cuerpo humano basado en productos que cuiden el cuerpo a través de la línea de productos fitness, pero para ingresar a este mercado se hace necesario estandarizar el producto, implementado los temas normativos como registros invima, y etiquetado nutricional.
Objetivo de la intervención	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 productos innovadores y alineados con las tendencias actuales, se busca mejorar la posición de la empresa en el mercado de supermercados y acceder a nuevos segmentos. Paralelamente, se optimizará la capacidad productiva, incrementando el uso de los recursos al 70% para garantizar la eficiencia operativa. Además, se rediseñarán los empaques para hacerlos más atractivos y eficientes, cumpliendo con las normativas del INVIMA y el etiquetado nutricional, lo que facilitará el acceso a mercados especializados y mejorará la capacidad de negociación con los proveedores.	**Línea, producto y/o servicio**	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
Metodología a utilizar	New-Product Development Process	**Modalidad atención**	Mixto (presencial y virtual)
¿Cuál?	Desarrollo de nuevos productos con validación de clientes y estandarización		

de procesos

Estado de Aprobación

Estado Aprobación Parte1	Aprobado	**Estado Aprobación Parte 2**	Aprobado
Creado por	innsightconsultoria, 22/09/2024, 6:36 p. m.	**Última modificación por**	Usuario17195186381795325558, 3/12/2024, 10:32 a. m.

Historial de Plan de trabajo

3/12/2024, 10:32 a. m.

Usuario **Usuario17195186381795325558**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte 2 de Pendiente a Aprobado. Registro bloqueado.**

28/11/2024, 6:43 a. m.

Usuario **Usuario17123323053507920323**
Acción **Registro bloqueado.**

25/11/2024, 2:40 p. m.

Usuario **Felipe Trujillo Trujillo**
Acción **Registro bloqueado.**

21/11/2024, 6:03 p. m.

Usuario **fabricasrisaraldag7**
Acción **Registro bloqueado.**

21/11/2024, 9:50 a. m.

Usuario **innsightconsultoria**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte 2 de Rechazado a Pendiente. Registro bloqueado.**

19/11/2024, 11:15 a. m.

Usuario **fabricasrisaraldag7**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte 2 de Pendiente a Rechazado. Registro desbloqueado.**

18/11/2024, 3:08 p. m.

Usuario **innsightconsultoria**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte 2 de Rechazado a Pendiente.**

18/11/2024, 3:08 p. m.

Usuario **innsightconsultoria**
Acción **Registro bloqueado.**

18/11/2024, 10:00 a. m.

Usuario **fabricasrisaraldag7**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte 2 de Pendiente a Rechazado. Registro desbloqueado.**

13/11/2024, 11:45 a. m.

Usuario **innsightconsultoria**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte 2 de Rechazado a Pendiente. Registro bloqueado.**

22/10/2024, 7:58 p. m.

Usuario **fabricasrisaraldag7**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte 2 de Pendiente a Rechazado. Registro desbloqueado.**

21/10/2024, 4:09 p. m.

Usuario **innsightconsultoria**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte 2 de Nuevo a Pendiente.**

21/10/2024, 4:09 p. m.

Usuario **innsightconsultoria**
Acción **Registro bloqueado.**

21/10/2024, 4:09 p. m.

Usuario **innsightconsultoria**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte 2 a Nuevo**

15/10/2024, 3:36 p. m.

Usuario **Usuario171233230535079203 23**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte1 de Pendiente a Aprobado.**

15/10/2024, 3:36 p. m.

Usuario **Usuario171233230535079203 23**
Acción **Registro desbloqueado.**

11/10/2024, 11:46 a. m.

Usuario **Jhenifer Téllez Rondón**
Acción **Registro bloqueado.**

8/10/2024, 9:49 a. m.

Usuario **fabricasrisaraldag7**
Acción **Registro bloqueado.**

7/10/2024, 7:22 p. m.

Usuario **innsightconsultoria**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte1 de Rechazado a Pendiente.**

7/10/2024, 7:22 p. m.

Usuario **innsightconsultoria**
Acción **Registro bloqueado.**

7/10/2024, 7:21 p. m.

Usuario **innsightconsultoria**
Acción **Se ha cambiado Situación actual.**

7/10/2024, 5:43 p. m.

Usuario **Usuario171233230535079203 23**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte1 de Pendiente a Rechazado.**

7/10/2024, 5:43 p. m.

Usuario **Usuario171233230535079203 23**
Acción **Registro desbloqueado.**

7/10/2024, 8:49 a. m.

Usuario **Jhenifer Téllez Rondón**
Acción **Registro bloqueado.**

2/10/2024, 11:07 a. m.

Usuario	**fabricasrisaraldag7**
Acción	**Registro bloqueado.**

2/10/2024, 7:10 a. m.

Usuario	**innsightconsultoria**
Acción	**Se ha cambiado Estado Aprobación Parte1 de Rechazado a Pendiente. Registro bloqueado.**

2/10/2024, 7:09 a. m.

Usuario	**innsightconsultoria**
Acción	**Se ha cambiado Oportunidades de mejora. Se ha cambiado Hallazgos.**

1/10/2024, 3:53 p. m.

Usuario	**fabricasrisaraldag7**
Acción	**Se ha cambiado Estado Aprobación Parte1 de Pendiente a Rechazado.**

1/10/2024, 3:53 p. m.

Usuario	**fabricasrisaraldag7**
Acción	**Registro desbloqueado.**

1/10/2024, 2:03 p. m.

Usuario	**innsightconsultoria**
Acción	**Se ha cambiado Estado Aprobación Parte1 de Rechazado a Pendiente.**

1/10/2024, 2:03 p. m.

Usuario	**innsightconsultoria**
Acción	**Registro bloqueado.**

1/10/2024, 2:02 p. m.

Usuario	**innsightconsultoria**
Acción	**Se ha cambiado Problemática actual. Se ha cambiado Oportunidades de mejora. Se ha cambiado Objetivo de la intervención. Se ha cambiado Hallazgos.**

1/10/2024, 9:27 a. m.

Usuario	**innsightconsultoria**
Acción	**Se ha cambiado Problemática actual. Se ha cambiado Oportunidades de mejora. Se ha cambiado Objetivo de la intervención. Se ha cambiado Hallazgos. Se ha cambiado Fecha fin intervención de 18/01/2025 a 15/01/2025.**

30/09/2024, 3:51 p. m.

Usuario	**fabricasrisaraldag7**
Acción	**Se ha cambiado Estado Aprobación Parte1 de Pendiente a Rechazado.**

30/09/2024, 3:51 p. m.

Usuario	**fabricasrisaraldag7**
Acción	**Registro desbloqueado.**

28/09/2024, 12:58 p. m.

Usuario	**innsightconsultoria**
Acción	**Se ha cambiado Estado Aprobación Parte1 de Rechazado a Pendiente.**

28/09/2024, 12:58 p. m.

Usuario	**innsightconsultoria**
Acción	**Registro bloqueado.**

28/09/2024, 12:57 p. m.

Usuario	**innsightconsultoria**
Acción	**Se ha cambiado Problemática actual.**

28/09/2024, 12:49 p. m.

Usuario	**innsightconsultoria**
Acción	**Se ha cambiado Situación actual. Se ha cambiado Problemática actual. Se ha cambiado Oportunidades de mejora. Se ha cambiado Objetivo de la intervención. Se ha cambiado Hallazgos.**

24/09/2024, 2:07 p. m.

Usuario	**fabricasrisaraldag7**
Acción	**Se ha cambiado Estado Aprobación Parte1 de Pendiente a Rechazado.**

24/09/2024, 2:07 p. m.

Usuario	**fabricasrisaraldag7**
Acción	**Registro desbloqueado.**

22/09/2024, 7:09 p. m.

Usuario	**innsightconsultoria**
Acción	**Registro bloqueado.**

22/09/2024, 6:36 p. m.

Usuario	**innsightconsultoria**
Acción	**Creado.**

Indicadores por plan de trabajo

IPT-30502

Diligenciado	
Indicador	**Clientes potenciales del bien/servicio (CP)**
Línea base	**60,00000**
Unidad de medida	**Clientes**
Cálculo de la medición	**CP= ∑No.Clientes Activos o promedio (CL)+Clientes Potenciales (CP))= (60)+ (0)= 60 a la fecha se tienen 60 (CP) clientes actuales, se realizo con una proyección de 4 meses, con 0 clientes iniciales ya que el producto no ha salido al mercado, y teniendo en cuenta las encuestas realizadas se proyecta un crecimiento de 10 clientes, este corte se hace a septiembre del 2024**
Período de la medición	**septiembre de 2024**
Meta del indicador	**70,00000**
Variación porcentual esperada	**16,67**

IPT-30503

Diligenciado	
Indicador	**Ahorros de costos por innovación (AI)**
Línea base	**1.895,00000**
Unidad de medida	**COP**
Cálculo de la medición	**AI=∑ costos relacionados con la producción o prestación del bien o servicio = 1895 Se toma el valor de los costos a septiembre del 2024 y se hace una proyección a 4 meses una disminución con base en la optimización en los costos fijos y el empaque**
Período de la medición	**septiembre de 2024**
Meta del indicador	**1.449,00000**
Variación porcentual esperada	**-23,54**

IPT-30504

Diligenciado	
Indicador	**Ventas Nuevos bienes o Servicios (VN)**
Línea base	**15,99600**

Unidad de medida	**Porcentaje**
Cálculo de la medición	**VN = (V/VT)*100 = (56556000/353559728)*100 Se tomaran las ventas a septiembre con la proyección de ventas de agosto a diciembre, según el crecimiento esperado en clientes**
Período de la medición	**septiembre**
Meta del indicador	**25,73820**
Variación porcentual esperada	**60,90**

IPT-30505

Diligenciado	
Indicador	**Costo por clientes por oferta innovadora (NC)**
Línea base	**41.666,00000**
Unidad de medida	**Pesos por cliente nuevo**
Cálculo de la medición	**NC = INEM / CN = (2500000/ 60) Se hace el cálculo sobre los clientes actuales y sobre la proyección de los mismos según las encuestas realizadas, para una inversión en marketing digital de tres meses, para posicionamiento de nuevos productos**
Período de la medición	**septiembre de 2024**
Meta del indicador	**35.714,00000**
Variación porcentual esperada	**-14,29**

IPT-30506

Diligenciado	
Indicador	**Inversión (I)**
Línea base	**91,38000**
Unidad de medida	**Porcentaje**
Cálculo de la medición	**I= (1-(VI/VT))*100= (1- (4874000/56556000))*100 Se muestra la inversión en empaque y promoción del producto sobre las ventas al mes de septiembre y se proyecta con base en el incremento en ventas a diciembre**
Período de la medición	**septiembre de 2024**
Meta del indicador	**99,03500**
Variación porcentual esperada	**8,38**

Detalle de Plan de Trabajo

Evaluación de la línea de repostería frente a las normativas respectiva s

Duración estimada	**10**
Descripción de la actividad	**Evaluación de la línea de reposteria frente a las normativas resolución 2674 del 2013, 810 del 2022 y resolución 719 del 2015**

Desarrollo de fichas tecnicas, y documentación del INVIMA

Duración estimada	**10**
Descripción de la actividad	**Se realizara todas las fichas técnicas de los productos y la documentación que se requiere para el INVIMA, al igual que se presentara la documentación respectiva**

Elaboración de los etiquetados nutricionales

Duración estimada	**20**
Descripción de la actividad	**Se elaboraran los etiquetados nutricionales respectivos de cada uno de los productos validados dentro de la empresa**

Evaluación y estandarización de la línea de condimentos

Duración estimada	**20**
Descripción de la actividad	**Se estandarizara en planta el proceso de producción de la línea de condimentos**

Historial de aprobaciones

3/12/2024, 10:32 a. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**Usuario171951863817953255 58**
Aprobador real	**Usuario171951863817953255 58**

Comentarios	

28/11/2024, 6:43 a. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**Usuario171233230535079203 23**
Aprobador real	**Usuario171233230535079203 23**
Comentarios	**Aprobado.** **Para el Acta de cierre se deben diligenciar los indicadores con el mayor detalle posible y adjuntar entregables de los indicadores fijos. En el repositorio documental, carpeta 5, podrán encontrar un documento de listado de chequeo que les permitirá guiarse para el diligenciamiento los formatos. Link repositorio documental: https://onx.la/4be9d**

25/11/2024, 2:40 p. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**Jhenifer Téllez Rondón**
Aprobador real	**Felipe Trujillo Trujillo**
Comentarios	**Plan de trabajo acorde con los indicadores y la línea base planteados. Para el Acta de cierre se deben diligenciar los indicadores con el mayor detalle posible y adjuntar entregables de los indicadores fijos. En el repositorio documental, carpeta 5, podrán encontrar un documento de listado de chequeo que les permitirá guiarse para el diligenciamiento los formatos. Link repositorio documental: https://onx.la/4be9d**

25/11/2024, 7:51 a. m.

Estado	**Reasignada**
Asignado a	**Jhenifer Téllez Rondón**
Aprobador real	**Felipe Trujillo Trujillo**
Comentarios	

21/11/2024, 6:03 p. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**fabricasrisaraldag7**
Aprobador real	**fabricasrisaraldag7**
Comentarios	**Se atendieron las observaciones realizadas.**

21/11/2024, 9:50 a. m.

Estado	**Enviado**
Asignado a	**innsightconsultoria**
Aprobador real	**innsightconsultoria**
Comentarios	**Submitting request for approval.**

19/11/2024, 11:15 a. m.

Estado	**Rechazado**
Asignado a	**fabricasrisaraldag7**
Aprobador real	**fabricasrisaraldag7**
Comentarios	**Cordial saludo, según la revisión tengo las siguientes observaciones, para los indicadores** **Favor revisarlo y lo revisamos en el transcurso del día.** **Gracias** **PLAN DE TRABAJO 2 –** **RECHAZO** **Indicador** **Clientes potenciales del bien/servicio (CP)** **CP= ∑No.Clientes Activos o promedio (CL)+Clientes Potenciales (CP))= (60)**

******NO es claro de dónde sale el calculo, se anexan archivos de encuestas y un listado de clientes, pero no se explica ese número **60** de clientes potenciales**

La plataforma, claramente solicita:

"Explique cuál fue el procedimiento implementado para obtener la medición y el periodo al que corresponde la medición (día de la semana, trimestre, año)"

Indicador

Ahorros de costos por innovación (AI)

**** EXPLICACIÓN: AI=∑ costos relacionados con la producción o prestación del bien o servicio = 1362 Se hace la proyección con el ahorro por empaque y la optimización de costos de fabricación en mano de obra y optimización de procesos**

AI revisar el archivo anexo de costos, $1.362 es el precio al por mayor, no la sumatoria de los costos relacionados ** Favor aclarar **

Se relacionan costos directos e indirectos y esa sumatoria da otro valor.

Indicador

Ventas Nuevos bienes o Servicios (VN)

Cálculo de la medición

Explique cuál fue el procedimiento implementado para obtener la medición y el periodo al que corresponde la medición (día de la semana, trimestre, año)

VN = (V/VT)*100 = (56556000/346559728)*100 Se tomaran las ventas a septiembre con la proyección de ventas de agosto a diciembre, según el crecimiento esperado en clientes

**** No se entiende de donde sale el valor de 346559728, según la explicación y el archivo adjunto las ventas de agosto a diciembre 353.559.728**

*****Favor aclarar**

Indicador

Costo por clientes por oferta innovadora (NC)

Explicación:

NC = INEM / CN = (2500000/ 60) Se hace el cálculo sobre los clientes actuales y sobre la proyección de los mismos según las encuestas realizadas, para una inversión en marketing digital de tres meses, para posicionamiento de nuevos productos

***** En los archivos anexos, NO se evidencia de dónde salen los 60 clientes, favor explicar mejor.**

Indicador

Inversión (I)

Cálculo de la medición

Explique cuál fue el procedimiento implementado para obtener la medición y el periodo al que corresponde la medición (día de la semana, trimestre, año)

I= (1-(VI/VT))*100= (1- (4874000/56556000))*100 Se muestra la inversión en empaque y promoción del producto sobre las ventas al mes de septiembre y se proyecta con base en el incremento en ventas a diciembre

***** Según cotizaciones anexadas, la primera corresponde a Solapa Carton . Impresiones Gamma, el precio es de $64 más Iva la unidad, *** no se tuvo en cuenta el Iva para el cálculo.. Este valor no concuerda 4874000**

Observaciones para corregir . Quedo atento

18/11/2024, 3:08 p. m.

Estado	**Enviado**
Asignado a	**innsightconsultoria**
Aprobador real	**innsightconsultoria**
Comentarios	**Submitting request for approval.**

18/11/2024, 10:00 a. m.

Estado	**Rechazado**
Asignado a	**fabricasrisaraldag7**
Aprobador real	**fabricasrisaraldag7**
Comentarios	**Según lista de chequeo, NO IDENTIFICO ESTE PUNTO:** **En el aparte de resumen de la intervención:** **5. Para todas las líneas exceptuando sostenibilidad y eficiencia energética, mencione si hubo alguna actividad realizada para mejorar el componente ambiental de la empresa.**

13/11/2024, 11:45 a. m.

Estado	**Enviado**
Asignado a	**innsightconsultoria**
Aprobador real	**innsightconsultoria**
Comentarios	**Submitting request for approval.**

22/10/2024, 7:58 p. m.

Estado	**Rechazado**
Asignado a	**fabricasrisaraldag7**
Aprobador real	**fabricasrisaraldag7**
Comentarios	**Se realizan las siguientes observaciones según lista de chequeo, información a sustentar en cada indicador, y aplicación de fórmulas** **Indicador** **Clientes potenciales del bien/servicio (CP)** **Cálculo de la medición** **Explique cuál fue el procedimiento implementado para obtener la medición y el periodo al que corresponde la medición (día de la semana, trimestre, año)** **CP= ∑No.Clientes Activos o promedio (CL)+Clientes Potenciales (CP)) (60) + (13) = 73 *** Según la formula aplicada, 73 son los clientes de la línea Base, ustedes relacionan solo los (CL)** **Línea base Resultados 60,00000** **Por consiguiente, la meta del indicador debe variar.** **Ahorros de costos por innovación (AI)** **Tanto para el Plan de Trabajo parte 2 como para el acta de cierre deberá entregar un documento que indique claramente como es el proceso de producción de producto o servicio a sofisticar y la cuantificación por cada actividad. ***Se recomienda adjuntar un documento más robusto de información y descripción del ahorro ***** **Ventas Nuevos bienes o Servicios (VN)** **Cálculo de la medición** **Explique cuál fue el procedimiento implementado para obtener la medición y el periodo al que corresponde la medición (día de la semana, trimestre, año)** **VN = (V/VT)*100 = (56556000/346559728)*100** **VT= 56556000** **V=346559728 ***** NO se identifica de donde sale el valor y según estos valores esta mal aplicada la formula ****** **Línea base Resultados 16,31000 *** No sería la Línea base** **Costo por clientes por oferta innovadora (NC)** **Cálculo de la medición** **Explique cuál fue el procedimiento implementado para obtener la medición y el periodo al que corresponde la medición (día de la semana, trimestre, año)**

NC = INEM / CN = (2.,500000/ 13) * El valor correcto a digitar sería 2500000**
Indicador
Línea base Resultados 41.666,0000 ***Al aplicar la formula para la línea base, el resultado es 192.307,692
Inversión (I)
Cálculo de la medición
Explique cuál fue el procedimiento implementado para obtener la medición y el periodo al que corresponde la medición (día de la semana, trimestre, año)
I= (1-(VI/VT))*100= (1- (4874000/56556000))*100
Indicador
Línea base Resultados 91,38000
***** Favor anexar un documento ó informe donde se explique de dónde salen esta cifras y su detalle**

Quedo atento

21/10/2024, 4:09 p. m.

Estado	**Enviado**
Asignado a	**innsightconsultoria**
Aprobador real	**innsightconsultoria**
Comentarios	**Submitting request for approval.**

15/10/2024, 3:36 p. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**Usuario171233230535079203 23**
Aprobador real	**Usuario171233230535079203 23**
Comentarios	**Aprobado.**

11/10/2024, 11:46 a. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**Jhenifer Téllez Rondón**
Aprobador real	**Jhenifer Téllez Rondón**
Comentarios	**Aprobado. Se envía a supervisora para aprobación sobre sus comentarios.**

8/10/2024, 9:49 a. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**fabricasrisaraldag7**
Aprobador real	**fabricasrisaraldag7**
Comentarios	**Atendida la observación. Muchas gracias!**

7/10/2024, 7:22 p. m.

Estado	**Enviado**
Asignado a	**innsightconsultoria**
Aprobador real	**innsightconsultoria**
Comentarios	**Submitting request for approval.**

7/10/2024, 5:43 p. m.

Estado	**Rechazado**
Asignado a	**Usuario171233230535079203 23**
Aprobador real	**Usuario171233230535079203 23**
Comentarios	**Rechazado.** **En la situación actual justificar la línea de intervención seleccionada, revisar algunos errores de ortografía.**

7/10/2024, 8:49 a. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**Jhenifer Téllez Rondón**
Aprobador real	**Jhenifer Téllez Rondón**

Comentarios	**Aprobado. Para plan de trabajo 2 tenga en cuenta lo establecido en metodología del programa sobre los indicadores y sus entregables.**

2/10/2024, 11:07 a. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**fabricasrisaraldag7**
Aprobador real	**fabricasrisaraldag7**
Comentarios	**Gracias por atender a las observaciones, buen trabajo. Quedamos atentos a los demás aprobadores!!**

2/10/2024, 7:10 a. m.

Estado	**Enviado**
Asignado a	**innsightconsultoria**
Aprobador real	**innsightconsultoria**
Comentarios	**Submitting request for approval.**

1/10/2024, 3:53 p. m.

Estado	**Rechazado**
Asignado a	**fabricasrisaraldag7**
Aprobador real	**fabricasrisaraldag7**
Comentarios	**Muy bien atendidas las observaciones anteriores, solo falta lo siguiente según Lista de Chequeo:** **HALLAZGOS Y OPORTUNIDADES DE MEJORA** **“3. Redacte como mínimo tres hallazgos, cada uno con la información necesaria para que cualquier persona que lo lea, comprenda la relevancia del hallazgo para la empresa.” Lista de chequeo** ***** Observación pasada, se refiere a que los Hallazgos no concordaban con la Oportunidad de mejora descrita, por eso se expreso que se debe mejorar y complementar las descripción de los mismos. No se debían eliminar** **Y deben ser mínimo 3 Hallazgos y Oportunidad de mejora. - Lista De chequeo** **• HALLAZGOS Y OPORTUNIDAD DE MEJORA (OP), Los hallazgos 3 y 4 no van oportunidad de mejora 3 y 4.** **“1. Tenga presente que cada hallazgo redactado debe tener una oportunidad de mejora asociada. Por favor enumere de la misma forma, para mantener la conexión entre hallazgos y oportunidades de mejora de la intervención.” Lista de chequeo** ***** Se debe identificar el punto de partida del producto a sofisticar *****

1/10/2024, 2:03 p. m.

Estado	**Enviado**
Asignado a	**innsightconsultoria**
Aprobador real	**innsightconsultoria**
Comentarios	**Submitting request for approval.**

30/09/2024, 3:51 p. m.

Estado	**Rechazado**
Asignado a	**fabricasrisaraldag7**
Aprobador real	**fabricasrisaraldag7**
Comentarios	**OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES:** **De nuevo indicamos cambios en el encabezado del Plan de trabajo 1: Fechas y dirección a diligenciar.** **• Fechas de Inicio, está correcta y fecha finalización, no puede exceder del 15/01/2024, referirse a la fecha del contrato realizado con CAMADO, no se puede iniciar antes, ni se puede terminar después.** **• En el encabezado se solicita la información de dirección, esta se diligencia con la información del empresario, la que figura en Cámara de Comercio, debe ser exacta “carrera 18 a n 49-17 Barrio modelo Dosquebradas”** **• HALLAZGOS Y OPORTUNIDAD DE MEJORA (OP), Los hallazgos 3 y 4 no van oportunidad de mejora 3 y 4.** **“1. Tenga presente que cada hallazgo redactado debe tener una oportunidad de mejora asociada. Por favor enumere de la misma forma, para mantener la conexión entre hallazgos y oportunidades de mejora de la intervención.” Lista de chequeo** **• PROBLEMÁTICA ACTUAL,** **“A partir de los hallazgos y oportunidades de mejora identificados, se debe plantear cuál será la problemática que se atenderá en las 60 horas de intervención. La problemática debe plantearse como una breve**

	descripción de las complicaciones que tiene la empresa frente a la línea especifica de intervención y no debe redactarse en términos de ausencia de la solución.” Lista de Chequeo. En HALLAZAGOS Y OP, Hablan de Producción, Empaques, Condimentos, Invimas, ** Se debe evidenciar de alguna manera en la problemática actual y no sé realiza. **• OBJETIVO DE LA INTERVENCIÓN, No cumple, mejorar redacción y que cumpla con la Lista de Chequeo.** **Atentos**

28/09/2024, 12:58 p. m.

Estado	**Enviado**
Asignado a	**innsightconsultoria**
Aprobador real	**innsightconsultoria**
Comentarios	**Submitting request for approval.**

24/09/2024, 2:07 p. m.

Estado	**Rechazado**
Asignado a	**fabricasrisaraldag7**
Aprobador real	**fabricasrisaraldag7**
Comentarios	**Cordial saludo, al momento de la revisión se encuentran las siguientes observaciones, según Lista de Chequeo:** **• Fechas de Inicio, está correcta y fecha finalización, no puede exceder del 15/01/2024, referirse a la fecha del contrato realizado con CAMADO, no se puede iniciar antes, ni se puede terminar después.** **• En el encabezado se solicita la información de dirección, esta se diligencia con la información del empresario, la que figura en Cámara de Comercio, debe ser exacta.** **• HALLAZGOS, Favor mejorar la redacción del Primer Hallazgo, está un poco confuso y que hagan relación más clara con la primera Oportunidad de mejora.** **• ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL, No cumple, falta información, favor revisar Lista de Chequeo.** **• PROBLEMÁTICA ACTUAL, No cumple, mejorar la redacción, no es claro** **• OBJETIVO DE LA INTERVENCIÓN, No cumple, mejorar redacción y que cumpla con la Lista de Chequeo.** **Importante: Apoyarse en la Lista de Chequeo, para solucionar las observaciones realizadas.**

22/09/2024, 7:09 p. m.

Estado	**Enviado**
Asignado a	**innsightconsultoria**
Aprobador real	**innsightconsultoria**
Comentarios	**Submitting request for approval.**