



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	22 julio 2025	HORA	4:45 pm.
Nombre del Microempresario	Norena Margarita Villa Muñoz.		
Documento de Identidad	22570009	Expedido en:	Polonuevo Atlántico
Dirección de Residencia	Barrio el Fondo.	Tel.	
Dirección del Negocio	Barrio La Cereza Cll principal	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Bañuelos Mi Deleite.		
Descripción del Negocio	Venta de fritos y jugos.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	2 Meses	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	3.	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		- Arriendo - - Gas. - Energía.		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Bañuelos de Queso	2.000	960	1'920.00
	Arepas Con queso	2.000	460	920.000
	Jugos naturales	4.000	230	460.000
	Milo.	4.000	230	460.000
	Cafe de leche.	2.000	419	838.000
	Cafe.	1.000	500	1'000.000
	Limonadas.	3.000.	400	1'200.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos		Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 6'798.000		\$ 1'980.400		\$ 4'817.600

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN					
PROVEEDORES Y CLIENTES					
? Quiénes son sus Principales Proveedores?	Salsamentaria Sta Rosa.	? Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Produce para vender.	Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?	Vitrina e insumos.
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES					
? Quiénes son sus Principales Clientes?	- Comunidad de Santa Rosa.	? Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	- Muestras de prueba.	? Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	Solamente whatsapp
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES					
Lista de Equipos con Que Cuenta la Unidad Productiva		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ? Qué cree que necesita para mejorar su negocio?			
1) Vitrina pequeña.	Mesa de madera.	1)- Una licuadora con	2) Mayor potencia.	3)- Mesa para vitrina.	4) Vitrina mostrador.
5) Juegos de sillas con mesa.	6) Caldero.	7) Estufa semi industrial 2 pastos	8)	9)	10)
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN					
? Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI	NO	X	
? Está interesada/a en formalizar su negocio?		SI	NO	X	
8. APOYO FINANCIERO					
Microcrédito		SI	NO	X	
? Alguna vez solicitó un crédito?		? A qué entidad?		Monto solicitado	Aprobado
					\$
				Negado	? Por qué?
				NO	X
OBSERVACIONES GENERALES					
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Minimo (2 fotos)					
<div style="float: right; width: 40%;"> Firma Microempresario <i>Nereida Hilla</i> </div> <div style="float: left; width: 60%;"> Nombre del Funcionario: Feidy's Cardona E. Cargo: Asesor de emprendimiento Firma Asesor de Emprendimiento </div>					

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendedor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?	X			
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?	X			
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Noreen M. Villo
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo : *Asesor*
Firma Asesor PSICOSOCIAL

10



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	10 de Agosto 2025	HORA:	5:00pm
Nombre del Microempresario	Osvaldo Mercado Benavides		
Documento de Identidad	9.046.553	Expedido en:	Cortayana
Dirección de Residencia	tecnica calle de la cubia	Tel.	320 791 9073
Dirección del Negocio	tecnica calle de la cubia	Genero	M ☒ F ☐
Nombre del Negocio	Tintos y Andariego campesino		
Descripción del Negocio	Tintos, Aromas de Monbilla, Integrale		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	33 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☐ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☐ móvil ☒ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Insumos	
PRODUCTOS	Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Intero Simple grande	1500	1500.000
	Intero like grande	600	1500.000
	Aromas grande	1200	1200.000
	Aromas pequeño	700	840.000
	Intero pequeño	500	750.000
	Intero medium	700	1.050.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 6.840.000		\$ 3.000.000	\$ 3.840.000

Ganancia 120 mil millones

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN					
		PROVEEDORES Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?		¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)		¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?	
El Area de Producción por 35 / materiales		No se sabe X vendiendo		Brazos, Ollas de cocina	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES					
¿Quiénes son sus Principales Clientes?		¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	
Se atiende con comensal		Brazo Aficionado Don Sabor		No digues	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES					
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?			
(1)	15 termos grandes	(1)	Arrosteros	(1)	Arrosteros
(2)	4 ollas 3 de aluminio	(2)	4 ollas grandes	(2)	10 termos de aluminio
(3)		(3)		(3)	- 4 ollas grandes
(4)		(4)		(4)	
(5)		(5)	estufa doméstica	(5)	
(6)		(6)	tablas plásticas	(6)	
(7)		(7)	Jornal	(7)	
(8)		(8)		(8)	
(9)		(9)		(9)	
(10)		(10)		(10)	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN					
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		¿Está interesado/a en formalizar su negocio?			
SI		SI		NO X	
8. APOYO FINANCIERO					
Microcrédito		SI		Negado	
¿Alguna vez solicitó un crédito?		A qué entidad?		Monto solicitado	
NO X				Aprobado	
				Negado	
				¿Por qué?	
OBSERVACIONES GENERALES					
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos))					
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO X ¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO X Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo					
Nombre del Funcionario : <i>Fredy Cardenas</i> Cargo : <i>Asesor de Empresarial</i> <i>Firma Microemprendario</i> <i>Oswaldo Mercado B.</i>					

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECE S	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Oswaldo Mercado B
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :

Ana Patricia S.
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	25 - Julio - 2025	HORA	11:00 am
Nombre del Microempresario	Sixto de las Aguas de Horta		
Documento de Identidad	9.186.685	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Barrio El Fondo	Tel.	3218284516
Dirección del Negocio	Avenida Principal	Genero	M ☒ F ☐
Nombre del Negocio	La Mano de Dios		
Descripción del Negocio	Venta Ambulante		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	20 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados _____ Moderno _____ Economía Popular ☒ Economía Naraja _____		
Actividad Económica	Industria _____ Alimentaria ☒ Comercio _____ Educación _____ Comunicación _____ Tecnología e Innovación _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo _____ móvil ☒ en casa _____ en la calle ☒ Espacio Público _____	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?				
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Agua de	6.000	100	600.000
	Manzana	1.000	100	100.000
	Mandarina	7.000	300	210.000
	Uva	30.000	30	900.000
	Pera	2.000	100	200.000
	Piña	4.000	75	300.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 2.210.000		\$ 800.000	\$ 1.410.000	

Firma Microempresario		Firma Asesor de Empresarial	
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> S1X70 </div>		<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> Jady's Cardan </div>	
Nombre del Funcionario :		Cargo :	
OBSERVACIONES GENERALES			
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Autonzo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte el estado crediticio ante las centrales de riesgo			
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?			
SI NO			
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?			
SI NO			
¿Alguna vez solicitó un crédito?			
SI NO			
¿A qué entidad?			
SI NO			
Monto solicitado			
Aprobado Negado			
¿Por qué?			
SI NO			
Microcrédito			
8. APOYO FINANCIERO			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?			
SI NO			
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?			
SI NO			
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?			
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Comunidad de General			
La Calidad del Producto			
No.			
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Clientes?			
¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?			
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?			
4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN			
PROVEEDORES Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?			
¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)			
¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?			
Mercado Bazarito			
Compra y Vende			
Caveta - peso			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECE S	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?		X		
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

SIXTO

Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Aura Pablos D.

Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	15/Julio/2025	HORA:	10:50am
Nombre del Microempresario	Jainer Franco Manjarez		
Documento de Identidad	1648603-095	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	San Jose	Tel:	3/45498525
Dirección del Negocio	San Jose - Barrios de municipio	Genero	M ☒ F ☐
Nombre del Negocio	Fruiter Jainer		
Descripción del Negocio	Frutas, Verduras		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	16 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☐ Moderno ☐ Economía Popular ☒ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☐ Comercio ☒ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	0	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☐ móvil ☒ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Insumos	
PRODUCTOS	Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Manzanas	300	250	400.000
Papaya	3000	24	380.000
Plátano de león	3000	15	420.000
Plátano	2500	25	300.000
Almendra de león	4000	30	500.000
Plátano	500	130	300.000
Lechuga	5000 kilos	10 kilos	450.000
Linón	15 x 2000	10 kilos	250.000
Cebolla	5000 kilos	10 kilos	200.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 3.200.000		\$ 1.200.000	\$ 2.000.000

4. PRODUCCION Y OPERACION		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Do Compañía de...		¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) No Compañía de...	
¿Quiénes son sus Principales Clientes? Do Compañía de...		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? No	
5. COMERCIALIZACION Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Clientes? Do Compañía de...			
¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? No			
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? No			
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.): ¿Que cree que necesita para mejorar su negocio? No		Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva No	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN ¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? No ¿Está interesado/a en formalizar su negocio? No			
8. APOYO FINANCIERO Microcrédito SI ¿Alguna vez solicitó un crédito? NO ¿A qué entidad? Monto solicitado Aprobado Negado ¿Por qué? \$			
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Minimo (2 fotos)			
Nombre del Funcionario : Cargos : Firma Microempresario : Firma Asesor de Emprendimiento :		Nombre del Funcionario : Cargos : Firma Microempresario : Firma Asesor de Emprendimiento :	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?		X ^{no}	si X	
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?				X
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	si X			X ^{no}
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?		X		
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?				X
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Jainer F M
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo : Ara Robs D.
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	25/JULIO/2025	HORA:	10:30 am
Nombre del Microempresario	5:30 am - 11:30 am María del Rosario Castellano Proza		
Documento de Identidad	23.145.255	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Barrío San José	Tel.	311-2701949
Dirección del Negocio	Barrío San José	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	pebs y delicatessen entre de dona Maria		
Descripción del Negocio	peter, pitor de malz polo, carne, papa de hueso..		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	40 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☒ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educacion ☐ Comunicacion ☐ Tecnología e Innovacion ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☐ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☒ Espacio Publico ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		tasumcos		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Peto de uiso de 9 onza	1000	600	6000.00
	Peto de uiso de 1 onza	1500	550	825.00
	Arepas de huevos	2000	600	1200.00
	Empenada de pollo	700	800	560.00
	Empenada de carne	700	800	560.00
	Papa de carne y huevo	1500	700	1050.00
	Papa de carne	1000	700	700.00
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 5,495.000		\$ 2600.00	\$ 2,895.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
<p>¿Quiénes son sus Principales Proveedores?</p> <p><i>Gr. ABC, Indust. XYZ, Los Herreros</i></p>	<p>¿Quiénes son sus Principales Clientes?</p> <p><i>Gr. ABC, Indust. XYZ, Los Herreros</i></p>		
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
<p>¿Quiénes son sus Principales Clientes?</p> <p><i>Gr. ABC, Indust. XYZ, Los Herreros</i></p>	<p>¿Quiénes son sus Principales Proveedores?</p> <p><i>Gr. ABC, Indust. XYZ, Los Herreros</i></p>		
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
<p>Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?</p> <p><i>Maquinaria para cortar, herramientas para soldar</i></p>	<p>¿Quiénes son sus Principales Clientes?</p> <p><i>Gr. ABC, Indust. XYZ, Los Herreros</i></p>		
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
<p>¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?</p> <p><i>SI</i></p>			
<p>¿Esta interesada/o en formalizar su negocio?</p> <p><i>SI</i></p>			
8. APOYO FINANCIERO			
<p>Microcrédito</p> <p><i>SI</i></p>	<p>¿Alguna vez solicitó un crédito?</p> <p><i>SI</i></p>		
<p>Monto solicitado</p> <p><i>400.000</i></p>	<p>¿A qué entidad?</p> <p><i>Banco Agrario</i></p>		
<p>Aprobado</p> <p><i>NO</i></p>	<p>¿Por qué?</p> <p><i>Por que?</i></p>		
OBSERVACIONES GENERALES			
<p>(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de formalización y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)</p>			
<p>Nombre del Funcionario: <i>Mr. Acosta</i></p> <p>Cargo: <i>Gerente</i></p> <p>Firma Microempresario: <i>Mr. Acosta</i></p> <p>Firma Asesor de Emprendimiento: <i>Mr. Acosta</i></p>			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?	X			
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Maria Castañano
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo : *Asesor Psicosocial*
Firma Asesor PSICOSOCIAL

  		EMPRENDIMIENTO CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE SANTA ROSA - BOLÍVAR	
PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL 2025		FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA	
1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA			
FECHA:	22 julio 2025	HORA	3:00pm.
Nombre del Microempresario	Maria Paulina Gamarra Mercado		
Documento de Identidad	45586757	Expedido en:	Santa Rosa.
Dirección de Residencia	Barrio 15 de Agosto.	Tel.	3127461472
Dirección del Negocio	Comunidad Santa Rosa.	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Fritos Dios Proveera.		
Descripción del Negocio	Venta de Fritos y Petos.		
2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO			
¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	3 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados ☒ Moderno _____ Economía Popular _____ Economía Naraja _____		
Actividad Economica	Industria _____ Alimentaria ☒ Comercio _____ Educacion _____ Comunicacion _____ Tecnologia e Innovacion _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	3	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo _____ móvil ☒ en casa _____ en la calle ☒ Espacio Publico _____	
3. INGRESOS Y FINANZAS			
¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI	NO ☒
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Gas natural.	
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)
Producto(s) y/o Servicios Principales	Peto	1.000	720
	empanadas	2.000	360
	papas Rellenas.	2.000	240
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 1'920.000		\$ 600.000	\$ 1'320.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES													
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	- Certero Dando Fabricio.	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo revender?)	- Fabrican para vender.												
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	- Vecinos - Comunidad Santa Rosa	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	- Ciudad del producto												
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?													
		No.													
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES															
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?													
1) olla grande.	1) olla grande.	2) Cero para Vender.	3) Cucharon.												
3) Cuchara grande.	4) Cuchero.	5) Estufa 2 puzos.	6) Cuchara grande.												
7) Cuchara grande.	8) Cuchara grande.	9) Cuchara grande.	10) Cuchara grande.												
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN															
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI	NO												
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?		SI	NO												
8. APOYO FINANCIERO															
Microcrédito		SI	NO												
¿Alguna vez solicitó un crédito?		¿A qué entidad?	Monto solicitado												
SI	NO	SI	NO												
¿Por qué?															
<table border="1"> <tr> <td>¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?</td> <td>SI</td> <td>NO</td> <td></td> </tr> <tr> <td>¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?</td> <td>SI</td> <td>NO</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo</td> <td>SI</td> <td>NO</td> <td></td> </tr> </table>				¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?	SI	NO		¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?	SI	NO		Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo	SI	NO	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?	SI	NO													
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?	SI	NO													
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo	SI	NO													
OBSERVACIONES GENERALES															
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)															
Nombre del Funcionario: Lady's Cardona C. Cargo: Asesor de emprendimiento. Firma Microempresario: <i>Marta Comaira</i> Firma Asesor de Emprensarial: <i>Lady's Cardona C.</i>															

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL	
----------------------------	--

Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?			X	
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?			X	
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?			X	
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?	X			
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?			X	
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?	X			
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Nombre del Funcionario :
Cargo :
Firma Microempresario :
Firma Asesor PSICOSOCIAL :

Cargo :

Nombre del Funcionario :
Cargo : Asesor Psicosocial
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	22 Julio 2025.	HORA	
Nombre del Microempresario	Rafael Alberio Herazo Buelvas.		
Documento de Identidad	1048609774	Expedido en:	Santa Rosa.
Dirección de Residencia	Barrio Los Ciruelos.	Tel.	8137894563
Dirección del Negocio		Genero	M ☒ ☐
Nombre del Negocio	Data Dougie		
Descripción del Negocio	Creador de Contenido.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	7 años.	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☐ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☒		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☐ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☐ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI	NO
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?			
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)
Producto(s) y/o Servicios Principales	1 video Cada 2 días.		
	Videos de Contenido Cultural.		12 videos x mes.
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 5'000.000		\$ 1'200.000	\$ 3'800.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN PROVEEDORES Y CLIENTES		5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Proveedor.	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Camara.	¿Quiénes son sus Principales Clientes? Hombres y Mujeres.	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? Creatividad e innovación.
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? Si, Facebook	¿Que cree que necesita para mejorar su negocio? Herramientas, etc.	Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva 1) Celulares. 2) Microfonos inalámbricos. 3) Controladora. 4) Computador portátil. 5) Cámara. 6) Micrófono gamer. 7) Controladora. 8) Cámara. 9) Micrófono gamer. 10) Controladora.	Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) 1) Sila gamer. 2) Controladora. 3) Microfono gamer. 4) Computador portátil.
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO	¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI NO	8. APOYO FINANCIERO	
Microcrédito SI NO	¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO	¿A qué entidad? SI NO	Monto solicitado Aprobado Negado
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO	¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO	Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO	(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)
OBSERVACIONES GENERALES			
Nombre del Funcionario: Leidy Cardona Cargo: Asesor de emprendimiento Firma Microempresario: [Firma] Firma Asesor de Emprendimiento: [Firma]			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?		X		
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?			X	
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)


 Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
 Cargo 
 Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

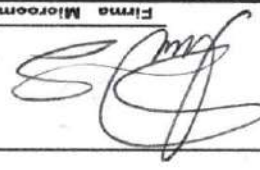
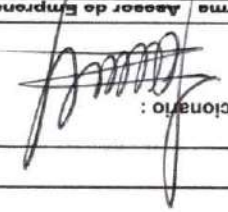
FECHA:	23-07-25	HORA	9:20
Nombre del Microempresario	Luis Alberto Silva Madrazo		
Documento de Identidad	9.186.103	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Barrio Sagrado	Tel.	3136246771
Dirección del Negocio	Barrio Sagrado	Genero	M ☒ F ☐
Nombre del Negocio	Luchu Pintura		
Descripción del Negocio	Grafitero, Pintor de Vehículos y motos.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	23 Años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☐ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☐ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☒ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil ☒ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

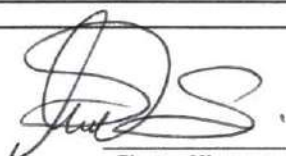
¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Luz, Agua.
PRODUCTOS		
Producto(s) y/o Servicios Principales	Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)
Grafitis	800.000	4
Estampados	12.000	15
Pintura Automotriz	300.000	25
Calcomanías	80000	60
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales	Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 11.360.000	\$ 4.000.000	\$ 7.360.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? El Píñon Telégrafos El Píñon Telégrafos	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Compra para Revender	¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente? Herramientas y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.): ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Clientes? Actuarios, Políticos etc Amigos, Políticos etc		¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? Buen Service Si	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva 1) Computador 2) Teléfono 3) Poliduro 4) Herramientas 5) Urdidos		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.): ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? 1) Arreglos de Puerto (3) 2) Equipo de Soldadura 3) Urdidos Orbital 4) Herramientas 5) Poliduro Inadecuados	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO X		¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI X NO	
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito SI NO X		¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO X	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO X		¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO X	
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO X		OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de formalización y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos))	
Firma Microempresario 		Firma Asesor de Empresarial 	
Nombre del Funcionario : Cargo :			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

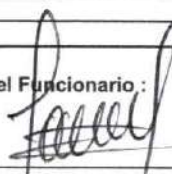
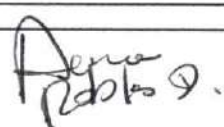
N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?		X		
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos; si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)



Firma Microempresario

Nombre del Funcionario:
Cargo:

Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:			HORA	10:00 am
Nombre del Microempresario	Cecil Enrique Primera Rodríguez			
Documento de Identidad	73.552.650	Expedido en:	Carmen de Bolívar	
Dirección de Residencia	Barrio Villa Roxana		Tel. 3136523299	
Dirección del Negocio	Comunidad en General		Genero M ☒ F ☐	
Nombre del Negocio	Tres Reyes.			
Descripción del Negocio	Venta de frutas y Verduras.			

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	10 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados _____ Moderno _____ Economía Popular ☒ Economía Naraja _____		
Actividad Económica	Industria _____ Alimentaria ☒ Comercio _____ Educación _____ Comunicación _____ Tecnología e Innovación _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo _____ móvil ☒ en casa _____ en la calle ☒ Espacio Público _____	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Compra de Productos. Alquiler de Carreta		
PRODUCTOS	Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual	
Producto(s) y/o Servicios Principales	Platano	\$ 4.000	80	\$ 320.000
	Papa	\$ 2.000	200 K	\$ 400.000
	Tomate	\$ 5.000	50 K	\$ 250.000
	Cebolla	\$ 3.500	60 K	\$ 210.000
	Piña	\$ 3.000	60 Und	\$ 180.000
	Maracuya	\$ 3.500	60 K	\$ 210.000
	Mora	\$ 3000	70 Bol.	\$ 210.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 1.780.000		\$ 150.000	\$ 1.630.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		
PROVEEDORES Y CLIENTES		
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?
Mercado Bazarito	Compra y Vende	Peso, Carretera
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?
Comunidad en General	N.A.	No
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES		
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva	Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?	
1) 4 Canastillas	1) Carretera	
2)	2) Peso	
3)	3)	
4)	4)	
5)	5)	
6)	6)	
7)	7)	
8)	8)	
9)	9)	
10)	10)	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN		
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		
SI	NO	X
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?		
SI	X	NO
8. APOYO FINANCIERO		
Microcrédito	SI	NO
¿Alguna vez solicitó un crédito?	¿A qué entidad?	Monto solicitado
X	N.A.	
SI	Negado	¿Por qué?
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?	SI	X
¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?	SI	NO
¿Autonizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo	SI	NO
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)		

Nombre del Funcionario :
Cargos :

Firma Microempresario

Firma Asesor de Emprensarial

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

A. Ormaza R.
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

[Firma]
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	18 julio. 2025	HORA	3:00 pm
Nombre del Microempresario	Emilsa Cantillo de las Aguas		
Documento de Identidad	23.144.999	Expedido en:	Santa Rosa.
Dirección de Residencia	Paraíso	Tel.	
Dirección del Negocio	Paraíso - Venta ambulante	Genero	M ☒ ☐
Nombre del Negocio	Bollo -		
Descripción del Negocio	Venta ambulante de Bollo - elaboración		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	20 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	1.	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☐ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☒ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒	NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		maíz amarillo, blanco, coco, azúcar, leña.		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Bollo de coco	2.000	40 (1000)	2.080.000
	Bollo de mororoca	2.000	50 (300)	2.600.000
	Bollo Limpio	1.000	25 (60)	650.000
	Bollo de yuca.	2.000	30 (280)	1.560.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 6.890.000		\$ 4.000.000	\$ 2.890.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Ella misma.		¿Quiénes son sus Principales Clientes? Tienda la milagrosa - Fabio	
¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Olla, Punzon, Porcelana de pasta.		¿Quiénes son sus Principales Clientes? ¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? ¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		¿Quiénes son sus Principales Clientes? Ama de casa.	
¿Quiénes son sus Principales Clientes? ¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? ¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?		¿Quiénes son sus Principales Clientes? Ama de casa.	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES		¿Quiénes son sus Principales Clientes? Ama de casa.	
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?		Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva	
1) Olla 2) Molino 3) 2 porcelana 4) 1 punzon 5) 1 frasco		1) Olla 2) Molino 3) 2 porcelana 4) 1 punzon 5) 1 frasco	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN		¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO	
¿Esta interesado/a en formalizar su negocio? SI NO		¿Esta interesado/a en formalizar su negocio? SI NO	
8. APOYO FINANCIERO		¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO	
¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO		¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO	
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO		¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO	
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI X NO		Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI X NO	
OBSERVACIONES GENERALES			
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Negocio heredado por su mamá - Siempre ha vivido de él.			
Nombre del Funcionario : Cargos : Firma Microempresario : Firma Asesor de Emprendedorial :			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendedor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?	X			
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?		X		
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Enrique Cantillo
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :

Ana Roldán
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	25 - Julio - 2025	HORA	3:50 pm
Nombre del Microempresario	Alicia Maria Ramos Cabarcas		
Documento de Identidad	45.360.945	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Calle San Antonio	Tel.	3126168620
Dirección del Negocio	Calle San Antonio	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	La Terasita del Patacon		
Descripción del Negocio	Venta de refrigerios		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	4 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	1 + 1 = 2	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Insumos - pago a trabajador Gas		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Empanadas	2500	900	2.250.000
	Dedibs	1500	400	600.000
	Jugos Naturales	4000	450	1.800.000
	Arepas rellenas	3000	300	900.000
	chichas	1500	600	900.000
	fritos	500	1500	750.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos		Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 7.200.000		\$ 3.500.000		\$ 3.700.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Estufa, Ofencillos de cocina	Salcomentaria del Municipio
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		¿Quiénes son sus Principales Clientes?	
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?		Estudiantes, Trabajadores del sector	
¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?		Promociones, mayor publicidad	
Facebook		WhatsApp	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?		Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva	
1) Vitrina 2) Congelador 3) Mesas 4) Sillas. 5) Caca plástica 6) Gabia de Micopor		1) Estufa Industrial 2) Vitrina 3) Michonondas 4) 2 mesas 5) 4 Sillas. 6) Gabia de Micopor	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI NO	
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?		SI NO	
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito		SI NO	
¿Alguna vez solicitó un crédito?		SI NO	
¿A qué entidad?		N/A	
Monto solicitado		Negado	
Aprobado		¿Por qué?	
\$			
OBSERVACIONES GENERALES			
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?			
SI NO			
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?			
SI NO			
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo			
Nombre del Funcionario :			
Cargo :			
Firma Microemprendedor			
Firma Asesor de Emprendedor			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Alejo Ramos C.
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :

Alejo Ramos C.
Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNÓSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:		HORA:	
Nombre del Microempresario	Lisbeth Marta Alvarez Jimenez		
Documento de Identidad	45.361.103	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Carril las Malvinas	Tel.	3234596840
Dirección del Negocio	Plaza Principal	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Todo lo puedo en Cristo que me fidelice.		
Descripción del Negocio	Venta de Fritos (Jugo)		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	10 Años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	3	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Público ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Agua, Gas.		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Arepa de Harero	3000	500	1.500.000
	Dopa Perlada	2000	600	1.200.000
	Carimanola	2000	600	1.200.000
	Empanadas	2000	600	1.200.000
	hamburguesas	2000	600	1.200.000
	chicharrones	10.000	100	1.000.000
	Jugos Naturales	2000	1300	2.600.000
	Chichas	2000	1300	2.600.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos		Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 12.700.000		\$ 7.700.000		\$ 5.000.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	Almacén de Parap Hacha Redellin	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Fabrica Para vender
¿Quiénes son sus Principales Clientes?		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	
Francisco y vecinos		No	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?			
1) Máquina eléctrica 2) Máquina para Grand quads 3) Fritadora 4) Mesas (con sillas) 5) Quidano 6) Porcelanas 7) Congelador 8) 9) 10)			
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?			
SI NO X			
¿Esta interesado/a en formalizar su negocio?			
SI NO X			
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito			
¿Alguna vez solicitó un crédito?			
SI NO			
¿A qué entidad?			
Monto solicitado			
Aprobado			
Negado			
¿Por qué?			
X			
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?			
SI NO			
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?			
SI NO			
¿Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo			
SI NO			
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos))			
Nombre del Funcionario :			
Cargo :			
Firma Microemprendario			
Firma Asesor de Emprendaria			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendedor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)


Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :


Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	17 - Julio - 2025	HORA	11:00 Am
Nombre del Microempresario	Alba Rosa Guerrero Carrillo		
Documento de Identidad	23.144.903	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Barrio 15 de agosto 2 Cl	Tel.	3126058096
Dirección del Negocio	Barrio El Paraíso (Parque)	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Doña Alba	3014168110	
Descripción del Negocio	Venta de Frutas y hortalizas		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	8 meses	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados _____ Moderno _____ Economía Popular ☒ Economía Naraja _____		
Actividad Económica	Industria _____ Alimentaria ☒ Comercio _____ Educación _____ Comunicación _____ Tecnología e Innovación _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	3	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil _____ en casa _____ en la calle _____ Espacio Público ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Transporte, pago a Trabajadores		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Platano	\$600 c/u	26.000	\$ 15.600.000
	Coco	\$6000 c/u	390	\$ 2.340.000
	Piña	\$4000 c/u	520	\$ 2.080.000
	Aguacate	\$5000 c/u	1.040	\$ 5.200.000
	Nora	\$2000 c/u	260	\$ 520.000
	Melón	\$3000 c/u	260	\$ 1.820.000
	Limón	\$150 c/u	2.600	\$ 390.000
	patilla.	\$10.000 c/u	130	\$ 1.300.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 26.000.000		\$ 2080.000	\$ 23.920.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Compra para Vender	Canastillas
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	tiendas locales Vendedores Ambulantes
Promociones		Facebook	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?		Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva	
1)	40 Canastillas	1)	Mesa de exhibición
2)	2 sillas	2)	Carpa
3)	3 estibas	3)	4 sillas
4)	3 baldes	4)	
5)		5)	
6)		6)	
7)		7)	
8)		8)	
9)		9)	
10)		10)	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI	NO
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?		SI	NO
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito		SI	NO
¿Alguna vez solicitó un crédito?		¿A qué entidad?	Monto solicitado
		SI	NO
		¿Por qué?	\$
		NO	
		¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?	SI
		¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?	SI
		¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo	SI
		NO	
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Nombre del Funcionario : <i>Alba GARCIA</i>			
Cargo : <i>Asesor de Emprendedor</i>			
Firma Microempresario <i>Alba Garcia</i>			
Firma Asesor de Emprendedor <i>Alba Garcia</i>			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Alba Gil Rro
Firma Microempresario

Firma Asesor PSICOSOCIAL

  		EMPRENDIMIENTO CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE SANTA ROSA - BOLÍVAR	
PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL 2025		FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA	
1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA			
FECHA:	01 Agosto 2025.	HORA	
Nombre del Microempresario	Lucellus Camargo de las Aguas.		
Documento de Identidad	45.586.323	Expedido en:	Santa Rosa.
Dirección de Residencia	Calle las cercas Sur. Templan	Tel.	3016191393
Dirección del Negocio	Calle las cercas Sur. el Templan	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Empanadas y Patacones Doña Blanca		
Descripción del Negocio	Venta de fritos, congelados.		
2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO			
¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	5 Años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Economica	Industria Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educacion ☐ Comunicacion ☐ Tecnologia e Innovacion ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	3	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Publico ☐	
3. INGRESOS Y FINANZAS			
¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒	NO ☐
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Cau, luz, Agua	
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)
Producto(s) y/o Servicios Principales	Deritos Fritos	1000	1000
	Empanadas	1500	400
	Papa Rellena	2000	500
	Patacon Relleno	2500	400
	Fritos de Frita	1000	1000
	Deritos Congelado x Pandeys	12.000	40.
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 4.080.000		\$ 2.600.00	\$ 1.480.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	Alister las 35. Salasumbas	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Fabrica Para Vender
¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?			
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	Viecos, estudiantes	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	Buena atención
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?			Si, Facebook
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?		(1) Vitrina Pechera (2) Cadenas (3) Cables (4) Madera (5) Alfileres Normales (6) Alfileres de Cables	
(1) Cargolador (2) Vitrina mas grande (3) Alfileres industriales (4) Cuchadora (5) Muebles con sillas.		(7) (8) (9) (10)	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI	NO
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?		SI	NO
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito	SI	NO	
¿Alguna vez solicitó un crédito?	¿A qué entidad?	Monto solicitado	Aprobado
			NO
			¿Por qué?
Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO ¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo			
OBSERVACIONES GENERALES			
(Detalle como se encuentra la Unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Nombre del Funcionario:		Cargos:	
Firma Asesor de Empresarial		Firma Microempresario	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECE S	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X	-		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fondeamiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Luzelli Cermeno
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

[Firma]
Firma Asesor PSICOSOCIAL



**EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR**

**PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025**

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:		HORA	6:20 pm
Nombre del Microempresario	S. Harold Gomez Gomez		
Documento de Identidad	1122812117	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Matrinas - Avenida principal	Tel.	3206855895
Dirección del Negocio	Matrinas - Avenida principal	Genero	M ☐ ☒
Nombre del Negocio	Jasen en la Rosa		
Descripción del Negocio	Elaboración de mejores teleros, burros.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	2 meses	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	ManUFACTURAS _____ SERVICIO _____ PRODUCTOS ELABORADOS ☒ MODERNO _____ ECONOMIA POPULAR _____ ECONOMIA NARAJA _____		
Actividad Económica	INDUSTRIA ALIMENTARIA ☒ COMERCIO _____ EDUCACION _____ COMUNICACION _____ TECNOLOGIA E INNOVACION _____ CULTURA Y ARTE _____ DEPORTE _____		
No. De Empleos Generados	3	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo _____ móvil _____ en casa _____ en la calle _____ ESPACIO PUBLICO ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI	☒	NO
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Insumos Duros		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Propios donales	4000	15 (400)	1600.000
	Bunter	6000	8 (240)	1.440.000
	Churizos	4000	8 (240)	960.000
	Yajos nacionales	1000	30 (900)	900.000
	Prepa completa	2000	12 (300)	2.400.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 7.300.000		\$ 3.300.000	\$ 4.000.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN					
		PROVEEDORES Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?		Asesoría Integral / Asador y Alimentos de Cocina			
¿Quiénes son sus Principales Clientes?		Doña Dolores			
¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?		Alimentos de cocina			
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES					
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?		Facebook, WhatsApp			
¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?		Publicar en redes sociales			
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES					
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Que cree que necesita para mejorar su negocio?		1) Molino manual 2) Asador 3) Utensilios de cocina 4) Mesas Plásticas (2) 5) Sillas Plásticas (7)			
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva		1) Molino Manual 2) Asador 3) Utensilios de cocina 4) Mesas Plásticas (2) 5) Sillas Plásticas (7)			
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN					
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI NO X			
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?		SI NO X			
8. APOYO FINANCIERO					
Microcrédito		SI			
¿Alguna vez solicitó un crédito?		A qué entidad? Monto solicitado Aprobado Negado			
SI		NO			
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?		SI NO			
¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?		SI NO			
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo		SI NO			
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)					
Firma Microemprendario: Shari Gómez.					
Firma Asociado de Emprendedorial: Feidy Cardona C.					
Nombre del Funcionario : Cargo :					

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?				X
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?	X ^x			
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?				X
15	¿Eres feliz?			X	

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Sharol Gómez.
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Ara Robles
Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	15-Julio-2025	HORA	3:00 Pm
Nombre del Microempresario	Jose David de Arco de Avila		
Documento de Identidad	1048608438	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Barrio Bellovit	Tel.	3012096998
Dirección del Negocio		Genero	M ☐ ☐
Nombre del Negocio	Las locuras de José		
Descripción del Negocio	Creador de Contenido		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	2 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☐ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☒		
Actividad Economica	Industria ☐ Alimentaria ☐ Comercio ☐ Educacion ☐ Comunicacion ☐ Tecnologia e Innovacion ☒ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☐ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Publico ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?				
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Humor (todos los días)		150 v.	
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 700.000		\$	\$	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN PROVEEDORES Y CLIENTES		Quiénes son sus Principales Proveedores?		Quiénes produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)		¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?	
		N.A.		Celular			
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES							
¿Quiénes son sus Principales Clientes?				¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?			
Personas adultas entre los 30 y 40 años de edad				Cuando siempre Nuevo contenido			
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?				¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?			
No				No			
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES							
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?				Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva			
Cámara Microfono				Telefono			
1)				1)			
2)				2)			
3)				3)			
4)				4)			
5)				5)			
6)				6)			
7)				7)			
8)				8)			
9)				9)			
10)				10)			
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN							
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?				¿Está interesado/a en formalizar su negocio?			
SI				SI			
NO				NO			
8. APOYO FINANCIERO							
Microcrédito				¿Alguna vez solicitó un crédito?			
SI				SI			
NO				NO			
Monto solicitado				¿A qué entidad?			
Aprobado				Negado			
\$				¿Por qué?			
NO				SI			
OBSERVACIONES GENERALES							
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)							
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?							
SI							
NO							
¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?							
SI							
NO							
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo							
SI							
NO							
Nombre del Funcionario :							
Carga :							
Firma Microemprendedor							
Firma Asesor de Empresarial							

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X	X		
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Jose David
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Jose Roberto
Firma Asesor PSICOSOCIAL





EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	09-07-25	HORA	5:40
Nombre del Microempresario	Marelvís Orozco Pérez		
Documento de Identidad	23.144.864	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Cra 16 Cl 16 B. Paraíso	Tel.	313 533781
Dirección del Negocio	Cra 16 Cl 16 B. Paraíso	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Variedades el Caminante		
Descripción del Negocio	Venta Artesanías		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	4 Años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados _____ Moderno _____ Economía Popular _____ Economía Naraja _____		
Actividad Económica	Industria _____ Alimentaria _____ Comercio _____ Educación _____ Comunicación _____ Tecnología e Innovación _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil _____ en casa ☒ en la calle _____ Espacio Público _____	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?				SI ☒ NO ☐
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?				Energía - Agua
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Sombreros	25.000	60	1.500.000
	Ponchos	20.000	60	1.200.000
	Amacas	60.000	40	2.400.000
	biteteras	12.000	40	480.000
	Correas	20.000	30	600.000
	Chunchos	35.000	20	700.000
	Mochilas	75.000	20	1.500.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 8.380.000		\$ 4.500.000	\$ 3.880.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Aprobado de banco Muebles de carpintería		¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Compra para vender	
¿Quiénes son sus Principales Clientes? Transmigrantes		¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? Unidad de Productos Bien de familia	
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?		No	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva 1) Estufa en gas 2) Vitro 3) Mesa de Madera 4) 5) 6) 7) 8) 9) 10)			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? 1) Mesa grande 2) Vitro 3) Mesa de Madera			
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO X			
¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI NO X			
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito SI NO X			
¿Alguna vez solicitó un crédito? ¿A qué entidad? Monto solicitado Aprobado Negado ¿Por qué?			
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO X			
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO X			
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO X			
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Nombre del Funcionario : Cargo : Firma Microempresario Mirelinda Pérez			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECE S	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Mareli Orozco Pérez
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :

Amo
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	8 Julio 2025.	HORA	6:50 pm.
Nombre del Microempresario	Erika Ortiz De Lorta.		
Documento de Identidad	45360290	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Barrio La Cereza.	Tel.	3006791986
Dirección del Negocio	Plaza Principal.	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	El punto del patacon.		
Descripción del Negocio	Venta de Fritos.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	18 años.	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados ☒ Moderno _____ Economía Popular _____ Economía Naraja _____		
Actividad Económica	Industria _____ Alimentaria ☒ Comercio _____ Educación _____ Comunicación _____ Tecnología e Innovación _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	5 empleos.	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil _____ en casa _____ en la calle _____ Espacio Público ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☐ NO ☒		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		transporte, energía		
PRODUCTOS	Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual	
Producto(s) y/o Servicios Principales	Arepas de huevo	3.000	1.200	3'600.000
	Patacon	1.000	1000	1'000.000
	Bote	3.000	200	600.000
	Oreja	5.000	140	700.000
	Salchichon	1.000	200	200.000
	Chorizo	3.000	200	600.000
	Papas	2.000	500	1.000.000
	Empanadas	1.000	400	400.000
Carimañolas	1.000	400	400.000	
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 8'500.000		\$ 4'000.000	\$ 4'500.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN PROVEEDORES Y CLIENTES ¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Elaboración del producto.		¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente? Ninguna.	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES ¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Alastos el Mercadito. (Puede ser (don) El Alacran)		¿Quiénes son sus Principales Clientes? Comunidad de Santa Rosa.	
¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?		Ninguna.	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? 1) Vitrina 2) Auate 3) Mesa (2) Madera 4) Nueva Portafol. 5) Mesas 6) Sillas 7) Creadora.			
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN ¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI X NO ¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI X NO			
8. APOYO FINANCIERO Microcrédito SI ¿A qué entidad? Monto solicitado Aprobado Negado ¿Por qué?			
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)) Esta unidad Productiva funciona de Lunes a Viernes en el horario de 12:00 pm a 9:00 pm, los fines de semana el punto de venta está cerrado. Mediante otro personal encargado. Para la preparación y distribución de sus productos (Fritos) se encuentran bien organizados.			
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI ¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo		NO X ¿Alguna vez solicitó un crédito? SI ¿A qué entidad? Monto solicitado Aprobado Negado ¿Por qué?	
Firma Microemprendedor(a) Leidy Cardona G.		Firma Asesor de Emprendedor(a) Leidy Cardona G.	
Nombre del Funcionario : Leidy Cardona. Cargo :			

12-9-07

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?	X			
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Elizete C. C.
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Adriana Robles
Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	HORA:	
Nombre del Microempresario	Justino Vargas Rodriguez	
Documento de Identidad	73.539.038	Expedido en: Santa Rosa
Dirección de Residencia	Barrio el Sagrado	Tel. 3135857534
Dirección del Negocio	Comunidad de Sta Rosa	Genero M ☒ ☐
Nombre del Negocio		
Descripción del Negocio	Venta de Raspao	

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	15 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	ManUFACTURAS ☐ SERVICIO ☐ PRODUCTOS ELABORADOS ☒ MODERNO ☐ ECONOMIA POPULAR ☐ ECONOMIA NARAJA ☐		
Actividad Economica	Industria Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educacion ☐ Comunicacion ☐ Tecnologia e Innovacion ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☐ móvil ☒ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Publico ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒	NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Energia		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Raspao de cola	1500	420	630.000
	Raspao de limon	1500	420	630.000
	Raspao de Tamarindo	1500	420	630.000
	Raspao de Maracuyá	1500	420	630.000
	Raspao de Anís	1500	420	630.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 3'150.000		\$ 400.000	\$ 2'750.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN			
PROVEEDORES Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?		¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	
Mercado de bajo costo Abastos piso alto.		Produce lo que vende.	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Clientes?		¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	
Estudiantes de la Inst. educativus.		Buen sabor.	
		No.	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?			
1) Cairo de Kaspa.		1) Caba Plástica.	
2) Maquina para Moler el trigo.		2) Mantenimiento al Cairo	
3) de Kaspa.		3) de Kaspa.	
4) Congelador.		4) Congelador.	
5)		5)	
6)		6)	
7)		7)	
8)		8)	
9)		9)	
10)		10)	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI NO	
SI		NO	
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?		SI NO	
SI		NO	
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito		SI	
¿Alguna vez solicitó un crédito?		¿A qué entidad?	
SI		Monto solicitado	
NO		Aprobado	
X		Negado	
¿Por qué?			
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la Unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO ¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO			
Nombre del Funcionario: Lady's Gardons. Cargo: Asesor emprendimiento. Firma Microempresario: Lady's Gardons. Firma Asesor de Emprensarial: Lady's Gardons.			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECE S	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?			X	
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Justo Luciano Vargas
Firma Microempresario

[Firma]
Firma Asesor PSICOSOCIAL



**EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR**

**PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025**

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:		HORA
Nombre del Microempresario	Sandy Rebolledo Jorjido	
Documento de Identidad	1048609757	Expedido en: Santa Rosa
Dirección de Residencia	Barrío de Otina	Tel. 3205256611
Dirección del Negocio	Plaza principal	Genero M ☐ ☒
Nombre del Negocio	Los pasteles de Sandy	
Descripción del Negocio	Pastelitos de pollo, queso, mixtos.	

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	35 años por parte de su padre X 6 meses con Sandy	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados ☒ Moderno _____ Economía Popular ☒ Economía Naraja _____		
Actividad Económica	Industria Alimentaria ☒ Comercio _____ Educación _____ Comunicación _____ Tecnología e Innovación _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo _____ móvil _____ en casa _____ en la calle _____ Espacio Público ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI	X	NO
¿ Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		In sumos		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	pastel de pollo	6000	25(750)	4.500.000
	pastel de cerdo	6000	30(900)	5.400.000
	pastel mixto	12.000	5(150)	1.800.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 11.700.000		\$ 6.720.000	\$ 5.000.000	

[illegible]

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?		X		
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Sandi Paredillo
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :

Aura Paredillo
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:		HORA	7:40am
Nombre del Microempresario	Zuley Jeana Selgado Jimenez		
Documento de Identidad	23145647	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	San Jose	Tel.	
Dirección del Negocio	Avenida principal (ante)	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	El buen Saber de Zuley		
Descripción del Negocio	Arepa de Huevo, arepas, papas, bunuelos, exportados, jugos naturales		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	24 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	3	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☐ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Público ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Insumos	
PRODUCTOS	Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Arepa de Huevo	3000	90 (900) 2700.000
	Arepas de carne	1000	30 (300) 300.000
	Arepas de pollo	1000	30 (300) 300.000
	Arepas de queso	1000	40 (400) 400.000
	Bunuelos de Frijol	1000	40 (400) 400.000
	papas de Huevo asado	2000	50 (500) 1000.000
	jugos naturales	2000	80 (800) 1600.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 6700.000		\$ 2700.000	\$ 4.000.000

4. PRODUCCION Y OPERACION		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?	
5. COMERCIALIZACION Y CLIENTES		6. NECESIDADES Y PROYECCIONES	
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACION		8. APOYO FINANCIERO	
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		¿Está interesado/a en formalizar su negocio?	
Microcrédito		¿Alguna vez solicitó un crédito?	
SI		NO	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?		SI	
NO		NO	
¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?		SI	
NO		NO	
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo		SI	
NO		NO	
OBSERVACIONES GENERALES (Debatir como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Firma Microempresario			
Firma Asesor de Empresarial			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?			X	
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?				X
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Nombre del Funcionario :
 Cargo : Asesor Psicosocial
Zuley Salgado Jimenez
 Firma Microempresario Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNÓSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	10-07-25	HORA	
Nombre del Microempresario	Fila delfo Morales Padilla		
Documento de Identidad	3.979.872	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	B. las cerezas	Tel.	323 3122687
Dirección del Negocio	Av. Principal entrada la Ceiba	Genero	M ☒ F ☐
Nombre del Negocio	Esperanza la Esperanza		
Descripción del Negocio	Esperanza la Esperanza Venta de legumbres		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	40 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☐ Moderno ☐ Economía Popular ☒ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?				
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Yuca	3000 kg	140K	420.000
	maíz	4000	170K	680.000
	maíz	1500	90 un	135.000
	Limon	2000	80K	160.000
	Alfama	4000	90K	360.000
	Peruena	2500	60K	150.000
	Patilla	10.000	40 un	400.000
	Platano	6000	300 un	180.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 2.485.000		\$ 900.000	\$ 1.585.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN PROVEEDORES Y CLIENTES		
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Mercado local	¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Vecinos, Transmisiones	
¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Vecinos, Transmisiones	¿Quiénes son sus Principales Clientes? Vecinos, Transmisiones	
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? NO	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? NO	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES		
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? Arreglo del motor	Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva 1) Mota en cuenta 2) Galla 3) tanques	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN		
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO X		
¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI X NO		
8. APOYO FINANCIERO		
Microcrédito	SI	NO
¿Alguna vez solicitó un crédito?	¿A qué entidad?	Monto solicitado
SI	NO	NO
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?	SI	NO
¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?	SI	NO
Autonzo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo	SI	NO
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de formalización y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)		
Nombre del Funcionario : Cargo : Firma Microempresario : Firma Asesor de Empresarial :		

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL					
Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?		X		
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

[Empty space for observations]

Firma Microempresario

Nombre del Funcionario : *[Signature]*

Cargo : *[Signature]*

Firma Asesor PSICOSOCIAL

[Signature]

Robles

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Firma Microempresario

Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:		HORA	
Nombre del Microempresario	Bernuil Suarez Vnegas		
Documento de Identidad	1048604384	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Segredo Caceron de Jo	Tel.	3042712500
Dirección del Negocio	Paseo principal	Genero	M ☒ F ☐
Nombre del Negocio	Super Arepa La Bandición #2		
Descripción del Negocio	Arepas, chorizos, Asados		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	Un año	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☐ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Público ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Insumos		
PRODUCTOS	Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual	
Producto(s) y/o Servicios Principales	Arepa de queso	3500	30 (600)	2.100.000
	Arepa frías	1200	5 (15)	1.800.000
	Arepa de pollo	10000	5 (15)	1.500.000
	Arepa de carne	12000	5 (15)	1.500.000
	Arepa Jamon y queso	4000	30 (600)	2.400.000
	Arepa chorizos	6000	30 (600)	3.600.000
	Chorizos con pollo	5000	40 (80)	4.000.000
	Jusos naturales	1500	30 (600)	400.000
Asados	2000	30 (600)	1.200.000	
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 15.400.000		\$ 11.400.000	\$ 4.000.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	Alimentación Servicio de limpieza Servicio de mantenimiento	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Alimento
¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?	Herramientas de corte Materiales de empaque		
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		¿Quiénes son sus Principales Clientes?	
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?		No conoce.	
¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?		No conoce.	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES		Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva	
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?		1) Muebles 2) Muebles 3) Muebles 4) Muebles 5) Muebles 6) Muebles 7) Muebles 8) Muebles 9) Muebles 10) Muebles	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN		¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?	
¿Esta interesado/a en formalizar su negocio?		SI	
8. APOYO FINANCIERO		Microcrédito	
¿Alguna vez solicitó un crédito?		SI	
¿A qué entidad?		Monto solicitado	
Aprobado		Negado	
¿Por qué?			
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI ☒ NO ☐ ¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI ☒ NO ☐ Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo			
OBSERVACIONES GENERALES			
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos))			
Nombre del Funcionario:		Cargos:	
Firma Microemprendedor		Firma Asesor de Empresarial	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?				X
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?			X	
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?			X	
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?			X	
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

BERNARDO SUAREZ
UBA 2013

Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Alvaro P. D.
Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	22-Julio-2025	HORA	11:20 am
Nombre del Microempresario	Meris de Arco Grandett		
Documento de Identidad	22.789.993	Expedido en:	Cartagena
Dirección de Residencia	Barrio la Unión	Tel.	3002361591
Dirección del Negocio	Barrio la Unión	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Variedades la Monga		
Descripción del Negocio	Venta de Productos		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	4 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados _____ Moderno _____ Economía Popular ☒ Economía Naraja _____		
Actividad Economica	Industria _____ Alimentaria _____ Comercio ☒ Educacion _____ Comunicacion _____ Tecnologia e Innovacion _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil _____ en casa _____ en la calle _____ Espacio Publico ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		
PRODUCTOS		
Producto(s) y/o Servicios Principales	Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)
Accesorios		
Ganchos		
Moños		
Conjuntos de niños		
Conjuntos de niña		
Bolsas		
Medias		
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales	Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 560.000	\$ 135.000	\$ 425.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
? Quiénes son sus Principales Proveedores?	Mercado Basurto	? Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Compra para Vender \$ Dópero pequeño
? Quiénes son sus Principales Clientes?		? Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	
Habitantes de Sector Mujeres, entre las 15 y 30 años Motaxistas		Facebook	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ? Que cree que necesita para mejorar su negocio?			
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div> 1) 2 mesas 2) 1 Sotale 3) 1 mesa 4) 4 Sillas. 5) 1 Garpa. </div> <div> 10) 10 9) 9 8) 8 7) 7 6) 6 5) 5 4) 4 3) 3 2) 2 1) 1 </div> </div>			
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
? Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI	NO
? Está interesado/a en formalizar su negocio?		SI	NO
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito	SI	Aprobado	NO
? Alguna vez solicitó un crédito?		Monto solicitado	
SI		Negado	
? Por qué?			
? Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO ? Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO Autonomo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo			
OBSERVACIONES GENERALES			
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Nombre del Funcionario : Cargo : Firma Microempresario Firma Asesor de Empresarial			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?	X			
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Meriz de arco de grandet *Ara Robb D.*

Firma Microempresario

Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	9 de julio 2025	HORA	6:20 pm
Nombre del Microempresario	Jorge Luis Andrades Soler		
Documento de Identidad	p. 1388294	Expedido en:	Colombia
Dirección de Residencia	25394613	Tel.	3054329333
Dirección del Negocio	poraiso	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	charro chuzo		
Descripción del Negocio	chuzos de charritos; bollos de pamonas		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	7 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☐ Moderno ☒ Economía Popular ☒ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☐ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Público ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Insumos		
PRODUCTOS				
Producto(s) y/o Servicios Principales	Chuzo de charritos	Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
	Jugos naturales	3000	400	1.200.000
	Cereal	2000	520	1.040.000
	Botella de Agua	2000	220	440.000
		2000	85	170.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 2850.000		\$ 850.000	\$ 2.000.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN PROVEEDORES Y CLIENTES		5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		6. NECESIDADES Y PROYECCIONES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Asesoría (García) de campo (García)		¿Quiénes son sus Principales Clientes? De todo.		¿Quiénes son sus Principales Clientes? De todo.	
¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Asesoría de campo		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? Facebook, WhatsApp, Fittex		¿Quiénes son sus Principales Clientes? De todo.	
¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente? Asesoría de campo		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? Facebook, WhatsApp, Fittex		¿Quiénes son sus Principales Clientes? De todo.	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN ¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? NO		8. APOYO FINANCIERO ¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI		9. OBSERVACIONES Y REQUERIMIENTOS (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? Asesoría de campo, Asesoría de campo, Asesoría de campo, Asesoría de campo, Asesoría de campo, Asesoría de campo, Asesoría de campo, Asesoría de campo, Asesoría de campo, Asesoría de campo	
10. OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la Unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de formalización y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 Fotos))		¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI		¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI	
Autoriza a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
Autoriza a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
Autoriza a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
Autoriza a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
Autoriza a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
Autoriza a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
Autoriza a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
Autoriza a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
Autoriza a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
Autoriza a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
Autoriza a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	
¿Está usted interesado (a					

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?	X			
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?		X		
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Jorge Andrade
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :

Araceli Pardo D.
Firma Asesor PSICOSOCIAL

Handwritten text, likely a letter or document, written in a cursive script. The text is arranged in approximately 20 horizontal lines across the page. The ink is dark and the paper appears aged or slightly discolored. The handwriting is fluid and characteristic of the 18th or 19th century.

2017年10月17日



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	25 julio 2025	HORA	3:00pm
Nombre del Microempresario	Estelita Gomez Ramos.		
Documento de Identidad	45.586.513	Expedido en:	Santa Rosa.
Dirección de Residencia	Barrio San Jose.	Tel.	3006727889.
Dirección del Negocio	Campana.	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Porcicultura La fe en Dios. [3004383158]		
Descripción del Negocio	Criadero y venta de cerdos.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	2 años.	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados _____ Moderno _____ Economía Popular ☒ Economía Naraja _____		
Actividad Economica	Industria _____ Alimentaria _____ Comercio ☒ Educacion _____ Comunicacion _____ Tecnologia e Innovacion _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil _____ en casa _____ en la calle _____ Espacio Publico _____	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒	NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Alimentos, agua, Medicamento.		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Cerdo de levante - canal.	200.000	4	800.000
	Cerdo de 1 mes de nacido	15000	50K	750.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 1.550.000		\$ 600.000	\$ 950.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN			
PROVEEDORES Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	Agro Campo	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Agua y Venle
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	Comerciantes y Carniceros Sta Rosa.	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	Voz a voz.
		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	No.
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Que cree que necesita para mejorar su negocio?	
1)	Instalaciones.	2)	Mejorar la estructura del granero.
3)		3)	
4)		4)	
5)		5)	
6)		6)	
7)		7)	
8)		8)	
9)		9)	
10)		10)	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI	NO
¿Está Interesado/a en formalizar su negocio?		SI	NO
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito	SI	NO	
¿Alguna vez solicitó un crédito?	SI	NO	
¿A qué entidad?	Banco Agrario	Monto solicitado	Aprobado
		Negado	¿Por qué?
			\$ 2'000.000
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Nombre del Funcionario : Cargo : Firma Microempresario : Firma Asesor de Empresarial :			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Estelmar Gomez
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo : Aracely Robledo
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	11 de octubre 2025	HORA:	7:00pm 4pm - 12am
Nombre del Microempresario	Vivian Toran Bonilla		
Documento de Identidad	45360070	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Av. principal (cerca)	Tel.	3052529692
Dirección del Negocio	Av. principal (cerca)	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Antojitos a otro nivel		
Descripción del Negocio	Emparedados, pasteles, dulces de queso, pepón, chorizo.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	13 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☐ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Público ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☐ NO ☒		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Insumos		
PRODUCTOS	Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual	
Producto(s) y/o Servicios Principales	Emparedados de queso	3500	10(300)	1.050.000
	Emparedados de pollo	3500	10(300)	1.050.000
	Emparedados de carne	3500	10(300)	1.050.000
	Dulces de queso	3000	14(420)	1.760.000
	Papa de queso y queso	2000	30(900)	1.800.000
	Papa de queso	3000	10(300)	1.050.000
	Papas	1000	10(300)	1.050.000
	Chorizo	3000	5(150)	450.000
Selchahan	10000	12(360)	3600.000	
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 12.360.000		\$ 7.300.000	\$ 5.060.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN PROVEEDORES Y CLIENTES		5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		6. NECESIDADES Y PROYECCIONES		7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN		8. APOYO FINANCIERO		OBSERVACIONES GENERALES	
Proveedores son sus Principales Proveedores?		Quiénes son sus Principales Proveedores?		Quiénes son sus Principales Clientes?		¿Quiénes son sus Principales Clientes?		Microcrédito		¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?	
¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?		¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?		¿Alguna vez solicitó un crédito?		¿A qué entidad?		¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?	
¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?		¿Algunos con whatsapp?		¿Que cree que necesita para mejorar su negocio?		¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		¿Está interesado/a en formalizar su negocio?		Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo	
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Que cree que necesita para mejorar su negocio?		1) Publi-Data (Compañía) 2) (Prestable) 3) en desarrollo 4) con colaboradores (otras) 5) Silos plásticos 6) 2 Calderos		1) 100% Pagaré 2) 100% Pagaré 3) 100% Pagaré 4) 100% Pagaré 5) 100% Pagaré 6) 100% Pagaré		SI		NO	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?		SI		NO		SI		NO		SI	
¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?		SI		NO		SI		NO		SI	
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo		SI		NO		SI		NO		SI	
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos))											
Nombre del Funcionario : Fredys Cardona Cargo : Asesor de Emprendedor Firma Microemprendario : Vivian Luna Firma Asesor de Emprendedor : Fredys Cardona											

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?			X	
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?			X	
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?			X	
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?		X		
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Vivian Tunou B.
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Aro Robles D.

Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	10/Julio/2025	HORA	7:20 am
Nombre del Microempresario	Yomira Jimenez Esadbor		
Documento de Identidad	1048608565	Expedido en:	Santa Rosa B
Dirección de Residencia	Cerro San Jose	Tel.	3105466430
Dirección del Negocio	Avenida principal (Cereza)	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	El Sazon de Yadi		
Descripción del Negocio	Elaboración de platos de queso, bocadillo Españoles de carne y pollo		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	3 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados ☒ Moderno _____ Economía Popular _____ Economía Naraja _____		
Actividad Económica	Industria _____ Alimentaria ☒ Comercio _____ Educación _____ Comunicación _____ Tecnología e Innovación _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	3	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo _____ móvil _____ en casa _____ en la calle _____ Espacio Público ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Insumos	
PRODUCTOS	Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Dedidos de queso	1000	70 (150) 150.000
	Dedidos de bocadillo	1000	50 (150) 150.000
	Españoles de carne	1000	70 (200) 200.000
	Españoles de pollo	1.000	70 (200) 200.000
	Jugos Naturales	1.000	70 (400) 400.000
	Cafee	1.000	900 900.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 2.000.000		\$ 700.000	\$ 1300.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	Abastos La Principal	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Una casa mediana
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	Develon, Explorador, Abastos por donde	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	Facebook, Instagram
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?		Una casa mediana	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?		Una casa mediana	
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva		Una casa mediana	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN		Una casa mediana	
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		NO	
¿Esta interesado/a en formalizar su negocio?		SI	
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito	SI	¿Alguna vez solicitó un crédito?	NO
¿Alguna vez solicitó un crédito?	NO	¿A qué entidad?	NO
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?	SI	¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?	NO
¿Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo	SI	¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?	NO
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Nombre del Funcionario : <u>Joselys Cardona</u>			
Cargos : <u>Asesor de Emprendedor</u>			
Firma Microempresario <u>Joselys Cardona</u>			
Firma Asesor de Emprendedor <u>Joselys Cardona</u>			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECE S	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?			X	
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?			X	
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Yomirha Jimenez
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Aura Robles
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	10 Julio 2025	HORA:	9:00am
Nombre del Microempresario	Jesús Abasto Morales Moros		
Documento de Identidad	9.105.068	Expedido en:	Carmen de Bolívar
Dirección de Residencia	Avenida principal (cerca)	Tel.	323 5363543
Dirección del Negocio	Avenida principal (cerca)	Genero	M ☒ F ☐
Nombre del Negocio	El Viejo moros (Yuca, ñame, Aguacate)		
Descripción del Negocio	yuca, ñame, Aguacate, Sueros		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	3 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados _____ Moderno _____ Economía Popular ☒ Economía Naraja _____		
Actividad Económica	Industria _____ Alimentaria _____ Comercio ☒ Educación _____ Comunicación _____ Tecnología e Innovación _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo _____ móvil _____ en casa ☒ en la calle _____ Espacio Público ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Insumos	
PRODUCTOS	Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Yuca	5 kilo	50	700.000
Yuca batido	70 batido	2	1.650.000
Ñame	300 kilo	50	500.000
Aguacate (pequeño)	3000	40	900.000
Aguacate (grande)	6000	40	750.000
Sueros (barro)	6000	20	600.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales	Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 4.500.000	\$ 1.800.000	\$ 2.700.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Fabio (coadjuvante) Amre camacho (Deposito)		¿Quiénes son sus Principales Clientes? Luvos, armadas en General / Admte Buen Honor (no cobro)	
¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) compra y lo fabrica (sue)		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? (no cobro)	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		6. NECESIDADES Y PROYECCIONES	
¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente? (no cobro)		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.): ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? (no cobro)	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN ¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO ¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI NO			
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito SI NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO		¿A qué entidad? Banco Bogotá	
¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO		Monto solicitado \$ 3.000.000	
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO		¿Por qué? \$ 3.000.000	
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar mínimo (2 fotos))			
Nombre del Funcionario: <i>Adriana Cardona C.</i> Cargo: <i>Asesor de Emprendedor</i> Firma Microemprendedor: <i>[Firma]</i> Firma Asesor de Emprendedor: <i>[Firma]</i>			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?			X	
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?		X		
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?	Problema			
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	22-Julio-2025	HORA	9:30 am
Nombre del Microempresario	Fredys Alvarez Fuentes		
Documento de Identidad	3.980.057	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Las Malvinas #18A-28A Tel.		
Dirección del Negocio	Las Barrio El Limonar Genero M ☒ ☐		
Nombre del Negocio			
Descripción del Negocio	Gallinas Ponedoras.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	1 mes	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI NO ☒ CUAL
Sector Económico	Manufacturas__ Servicio__ Productos Elaborados__ Moderno__ Economía Popular ☒ Economía Naraja__		
Actividad Económica	Industria Alimentaria ☒ Comercio__ Educacion__ Comunicacion__ Tecnologia e Innovacion__ Cultura y Arte__ Deporte__		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil__ en casa ☒ en la calle__ Espacio Publico__	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI	NO ☒
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?			
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)
Producto(s) y/o Servicios Principales	Gallinas Ponedoras (6 Semanas)		
		/	/
		/	/
		/	/
		/	/
		/	/
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 0		\$ 0	\$ 0

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	Pollos de país	¿Quiénes produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Compra y venta
¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?	Alpaca - Comederos - Bebederos		
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	N.A.	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	N.A.
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	N.A.		
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva	1) Alpaca de 9 mrs x 14 2) 4 recipientes para Comido 3) 4 recipientes para agua 4) 4 recipientes para agua 5) 4 recipientes para agua 6) 4 recipientes para agua 7) 4 recipientes para agua 8) 4 recipientes para agua 9) 4 recipientes para agua 10) 4 recipientes para agua		
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.): ¿Que cree que necesita para mejorar su negocio?	1) Ponederos 2) Animales (Caballos) 3) Recipientes		
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?	SI		
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?	SI		
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito	SI	¿A qué entidad?	N.A.
¿Alguna vez solicitó un crédito?	SI	Monto solicitado	Aprobado
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?	SI	¿Por qué?	\$
¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?	SI	¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?	NO
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?	SI	¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?	NO
OBSERVACIONES GENERALES			
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de formalización y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
la Gallinas ponederos, se encuentran en su semana número 6, por tal motivo aun no están produciendo toda esperar hasta semana 17.			
Nombre del Funcionario : Fredy Alvarez Carga : Asesor de Empreñamiento Firma Microemprendario : Fredy Alvarez Firma Microemprendario : Fredy Alvarez			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendedor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?	X			
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES

(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Fredy Ayarza F.

Firma Microempresario

Firma Asesor PSICOSOCIAL

Firma Robles



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	15-Julio-2025	HORA	10:50 am
Nombre del Microempresario	Liseth Maria Guerrero Junco		
Documento de Identidad	1.052.740022	Expedido en:	Villanueva
Dirección de Residencia	Villa Roxana	Tel.	3001743851
Dirección del Negocio	Villa Roxana	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	-		
Descripción del Negocio	Venta de Asados y chorizo		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	3 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio ☒ Productos Elaborados _____ Moderno _____ Economía Popular _____ Economía Naraja _____		
Actividad Economica	Industria _____ Alimentaria ☒ Comercio _____ Educacion _____ Comunicacion _____ Tecnologia e Innovacion _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil _____ en casa ☒ en la calle _____ Espacio Publico _____	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Compra de insumos		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Asados de choleta	\$15.000	240	\$ 3.600.000
	chorizo	\$4.000	64	\$ 256.000
	Porro Caliente	\$3.500	160	\$ 560.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos		Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 2.000.000		\$ 200.000		\$ \$ 1.800.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES													
? Quiénes son sus Principales Proveedores?	Elaboran el producto	? Quiénes son sus Principales Clientes?	Asador Utensilios de cocina												
¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Asador Utensilios de cocina	¿Quiénes son sus Principales Clientes?	Señores alejados al negocio (Adultos)												
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	Publicaciones en redes sociales	WhatsApp												
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES															
Tiendas locales		¿Quiénes son sus Principales Clientes?													
¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?	Asador Utensilios de cocina	Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?													
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES															
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 25%;">1) Asador</td> <td style="width: 25%;">2) Utensilios de cocina</td> <td style="width: 25%;">3) Refrigeradores</td> <td style="width: 25%;">4) Asador</td> </tr> <tr><td>5)</td><td>6)</td><td>7)</td><td>8)</td></tr> <tr><td>9)</td><td>10)</td><td></td><td></td></tr> </table>				1) Asador	2) Utensilios de cocina	3) Refrigeradores	4) Asador	5)	6)	7)	8)	9)	10)		
1) Asador	2) Utensilios de cocina	3) Refrigeradores	4) Asador												
5)	6)	7)	8)												
9)	10)														
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN															
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		¿Está interesado/a en formalizar su negocio?													
SI	NO	SI	NO												
8. APOYO FINANCIERO															
Microcrédito	SI	NO	¿Por qué?												
¿Alguna vez solicitó un crédito?	¿A qué entidad?	Monto solicitado	Aprobado												
SI	NO	NO	NO												
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 25%;">¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?</td> <td style="width: 25%;">SI</td> <td style="width: 25%;">NO</td> <td style="width: 25%;">X</td> </tr> <tr> <td>¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?</td> <td>SI</td> <td>NO</td> <td>X</td> </tr> <tr> <td>Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo</td> <td>SI</td> <td>NO</td> <td>X</td> </tr> </table>				¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?	SI	NO	X	¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?	SI	NO	X	Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo	SI	NO	X
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?	SI	NO	X												
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?	SI	NO	X												
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo	SI	NO	X												
OBSERVACIONES GENERALES															
(Debe como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)															
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: right;">Nombre del Funcionario :</td> <td style="width: 50%; text-align: left;">Carga :</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Firma Microempresario</td> <td style="text-align: left;">Firma Asesor de Empresarial</td> </tr> </table>				Nombre del Funcionario :	Carga :	Firma Microempresario	Firma Asesor de Empresarial								
Nombre del Funcionario :	Carga :														
Firma Microempresario	Firma Asesor de Empresarial														

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Lisseth Germán Erazo
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo : *Asesor Psicosocial*
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	10-Julio-2025	HORA	9:30 am
Nombre del Microempresario	Jose Alfonso Tuñon Julio		
Documento de Identidad	9.239.393	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	La Cereza	Tel.	
Dirección del Negocio	Avenida Principal (plaza)	Genero	M ☒ ☐
Nombre del Negocio	Carniceria J.T		
Descripción del Negocio	Venta de Carne		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	20 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados _____ Moderno _____ Economía Popular ☒ Economía Naraja _____		
Actividad Economica	Industria _____ Alimentaria ☒ Comercio _____ Educacion _____ Comunicacion _____ Tecnologia e Innovacion _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	4	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil _____ en casa _____ en la calle _____ Espacio Publico ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

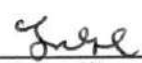
¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Pago a Trabajadores Arriendo		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Carne	32.000	1080K	\$34.560.000
	Cerdo	20.000	1080K	\$21.600.000
	Higado	18.000	216K	\$3.888.000
	Bofe	14.000	270K	\$3.780.000
	Corazón	18.000	81K	\$1.458.000
	Codillo	13.000	135K	\$1.755.000
	lengua	20.000	27K	\$540.000
	Mondongo	20.000	270K	\$5.400.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos		Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 54.000.000		\$ 6.885.000		\$ 47.115.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Madero	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Compra y vende	¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente? Mesa de trabajo, peso, cuchillos	
¿Quiénes son sus Principales Clientes? Amos de Casa, tiendas locales		¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? No	
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? No			
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
Lista de Equipos con Que Cuenta la Unidad Productiva 1) Sanchos niquelados 2) 1 peso 3) Mesa de trabajo 4) Cuchillos 5) 6) 7) 8) 9) 10)			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.): ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? 1) Molino 2) Congelador 3) Vitrina 4)			
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO			
¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI NO			
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito SI NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO	
¿A qué entidad? N. A		Monto solicitado Aprobado Negado	
¿Por qué? \$		¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO	
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO		Autoriza a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO	
OBSERVACIONES GENERALES			
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Nombre del Funcionario : Cargos : Firma Microempresario		Firma Asociado de Emprendedor(a)	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

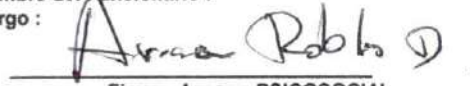
N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?	X			
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?		X		
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)


Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :



Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	16 julio 2025.	HORA	10:00 am.
Nombre del Microempresario	Luis Fernando Reyes Merena.		
Documento de Identidad	1044924031	Expedido en:	Argona.
Dirección de Residencia	Caño Verde (por la embocada)	Tel.	8128119534
Dirección del Negocio	Barrio el Redentor.	Genero	M ☒ ☐
Nombre del Negocio	Meselux		
Descripción del Negocio	Venta de Mesedores y Mesas.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	5 Meses.	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☐ Comercio ☒ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	3.	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		→ Salario empleado X día laborado → 30 mil. → Energía Eléctrica.		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Sillas Acapulco con balanza.	320.000	2 pares	640.000
	Sillas Acapulco sin Balanza.	230.000	1 par.	230.000
	Sillas Diamante	360.000	3 pares	1'080.000
	Sillas tradicionales	320.000	3 pares	960.000
	Mesedoras diamante.	360.000	1	360.000
	Mesas Diamante	100.000	1	100.000
	Mesas Rectangulares.	100.000	2	200.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos		Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 3'570.000		\$ 1'561.500		\$ 2'008.500

4. PRODUCCION Y OPERACION					
PROVEEDORES Y CLIENTES					
? Quiénes son sus Principales Proveedores?		? Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)			
(Inversiones y P. (Villalaz)		Fabrica para Vender.			
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES					
? Quiénes son sus Principales Clientes?		? Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?		? Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	
- Mujeres		- Publicidad en Redes Sociales.		Si.	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES					
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ? Qué cree que necesita para mejorar su negocio?			
1) Maquina de Soldar.		1) Maquina de Soldar.			
2) Pulidora.		2) Pulidora.			
3) Pulidora.		3) Pulidora.			
4)		4)			
5)		5)			
6)		6)			
7)		7)			
8)		8)			
9)		9)			
10)		10)			
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN					
? Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		? Está interesado/a en formalizar su negocio?			
SI		SI			
NO		NO			
8. APOYO FINANCIERO					
Microcrédito		SI			
? Alguna vez solicitó un crédito?		? A qué entidad?		Monto solicitado	
NO				Aprobado	
X				\$	
SI		Negado			
? Por qué?					
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos))					
Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?					
SI					
? Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?					
SI					
Apoyo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo					
SI					
Firma Microempresario Luis Fernando Rojas					
Firma Asesor de Empresarial Jedys Gardoung C. Nombre del Funcionario : Jedys Gardoung Cargo : Asesor de emprendimiento					

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?			X	
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	/	X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Luis Fernando Reyes
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :

Asesor Psicosocial
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	9 julio 2025	HORA	11:00 am.
Nombre del Microempresario	Wilfrido gomez guerrero		
Documento de Identidad	73099894	Expedido en:	Cartagena
Dirección de Residencia	Barrio Nuevo Paraíso.	Tel.	3129110808
Dirección del Negocio	Barrio la Cereza Cll. Principal.	Genero	M ☒ ☐
Nombre del Negocio	Carnicería la gran vía.		
Descripción del Negocio	Venta de Carnes.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	20 Años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	ManUFACTURAS _____ SERVICIO _____ PRODUCTOS ELABORADOS _____ MODERNO _____ ECONOMIA POPULAR ☒ ECONOMIA NARAJA _____		
Actividad Economica	Industria _____ ALIMENTARIA _____ COMERCIO ☒ EDUCACION _____ COMUNICACION _____ TECNOLOGIA e INNOVACION _____ CULTURA Y ARTE _____ DEPORTE _____		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil _____ en casa _____ en la calle _____ Espacio Publico ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Salario Ayudante 20 mil X dia.		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Carne de Cerdo.	22.000	600	13' 200.000
	Carne Res.	30.000	450	13' 500.000
	Pescado	16.000	300	4' 800.000
	Pape	14.000	150	2' 100.000
	Ubre.	14.000	150	2' 100.000
	Hueso	8.000	600	4' 800.000
	Costillas.	20.000	300	6' 000.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 46' 500.000		\$ 24.000.000	\$ 19' 500.000.	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Matadero de Santa Rosa Mercado basurero	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Compra para revender.	¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente? peso	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Clientes? Vecinos y comunidad en general.		¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? Abrir el negocio a Primeras horas.	
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?		NO.	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva 1) El peso 2) ganchos para excluir 3) cuerdillos.		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? 1) Congelador. 2) peso electrónico.	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO		¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI NO	
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito SI		¿A qué entidad? Mundo Mujeres.	
¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO		Monto solicitado 1'000.000	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO		Aprobado X	
¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO		Negado X	
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO		¿Por qué? \$ 1'000.000	
OBSERVACIONES GENERALES			
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar mínimo (2 fotos))			
Nombre del Funcionario: Lady's Cardona C. Cargo: Asesor de emprendimiento.		Firma Microemprendiente Lady's Cardona C.	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?			X	
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendedor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?			X	
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?		X		
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?			X	
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Wifredo Gomez
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo Asesor Psicosocial
Firma Asesor PSICOSOCIAL





EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	22 Julio 2025.	HORA	4:45 pm.
Nombre del Microempresario	Elianis Esther Cuballero Gomez.		
Documento de Identidad	45.753.869	Expedido en:	Cartagena
Dirección de Residencia	Paraiso Sec Media Tapa.	Tel.	3234890604
Dirección del Negocio	Br. Paraiso Parque Simar Bolivar.	Genero	M ☐ F ☐
Nombre del Negocio	Carniceria Victoria hay en Jesus.		
Descripción del Negocio	Venta de Carnes.		

321752950
Llamados.
whatsapp.

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	30 años.	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI NO X CUAL Venta de fotos y almuerzos.
Sector Económico	ManUFACTURAS ☐ SERVICIO ☐ PRODUCTOS ELABORADOS ☒ MODERNO ☐ ECONOMIA POPULAR ☒ ECONOMIA NARAJA ☐		
Actividad Economica	INDUSTRIA ☐ ALIMENTARIA ☐ COMERCIO ☒ EDUCACION ☐ COMUNICACION ☐ TECNOLOGIA ☐ E INNOVACION ☐ CULTURA Y ARTE ☐ DEPORTE ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Publico ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒	NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Pago al ayudante 30 x dia Pago del transporte 20 x dia.		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Carne	32.000	660	21'120.000
	Higado	18.000	140	2'520.000
	Bife	12.000	60	720.000
	Mondongo	15.000	100	1'500.000
	Corazon.	18.000	40	720.000
	Chorre.	15.000	100	3'000.000
	Cerdo.	20.000	800	16'000.000
	Venta por kilo.			
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 45'580.000		\$ 9'120.000	\$ 36'460.000	

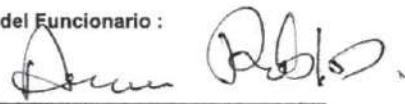
4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?	
Mataadero Sta. Rosa.	Compra para Vender.	Peso.	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	
Comunidad de Santa Rosa.	PUBLICIDAD por Redes Sociales.	Si.	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?	
1) Congelador.	2) Mesa de trabajo.	3) Peso.	4) Sierra eléctrica.
5) Molino eléctrico.	6) 7) 8) 9) 10)		
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI	NO X
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?		SI X	NO
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito	SI	NO	X
¿Alguna vez solicitó un crédito?	¿A qué entidad?	Monto solicitado	Aprobado
NO X			
SI		Negado	¿Por qué?
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
la Unidad Productiva funciona de Jenes a Viernes y los domingos con Cerdo.			
Nombre del Funcionario: Jedy's Cardona C. Cargo: Asesor de emprendimiento.			
Firma Microempresario		Firma Asesor de Emprendimiento	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?		X		
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)


Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo : 
Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	10-07-25	HORA:	7:40
Nombre del Microempresario	Luis Miguel Marrugo Corderas		
Documento de Identidad	1.048.606.710	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	B-15 de Agosto	Tel.	323 425 7328
Dirección del Negocio	Av. Principal Fte al Hosp. M	Genero	M ☒ F ☐
Nombre del Negocio	Frutera la fe en Dios		
Descripción del Negocio	Venta de Frutas, Verduras, legumbres.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	30 Años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☐ Moderno ☐ Economía Popular ☒ Economía Naraja ☐		
Actividad Economica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educacion ☐ Comunicacion ☐ Tecnologia e Innovacion ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	3	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Publico ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Servicios.	
PRODUCTOS	Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Yuca	3000	160 kg	480.000
maíz	6000	80 kg	480.000
Patilla	10.000	33 un	330.000
mandarina	500	420 un	210.000
Guayaba	5000	70 kg	350.000
Limon	2000	60 kg	120.000
Ahuyama	4.000	140 kg	560.000
Platano	600	1200 un	720.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales	Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 3.250.000	\$ 1300.000	\$ 1950.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN PROVEEDORES Y CLIENTES		5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		6. NECESIDADES Y PROYECCIONES		7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN		8. APOYO FINANCIERO		OBSERVACIONES GENERALES			
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Mercado, Compañías ¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Compañía para vender		¿Quiénes son sus Principales Clientes? Vecinos y familiares ¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? Mantener el espacio		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? Si.		Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva 1) Pesos 2) 3 Mesas de Madera. 3) Mesa eléctrica. 4) Fierro metálico. 5) Fierro metálico. 6) Fierro metálico. 7) Fierro metálico. 8) Fierro metálico. 9) Fierro metálico. 10) Fierro metálico.		¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI X NO ¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI X NO		Microcrédito SI X NO ¿Alguna vez solicitó un crédito? A qué entidad? Banco Bogotá Monto solicitado 1.000.000 Negado ¿Por qué? \$		¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI X NO ¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI X NO Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo	
Nombre del Funcionario : Cargo : Firma Microemprendedor : Firma Asesor de Empresarial :		(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)											

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?			X	
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	/		X	
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

José M. S. R.
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :

[Firma]
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	23-07-25	HORA	3:20
Nombre del Microempresario	Midna Cobarcaas Gamarra		
Documento de Identidad	1.048.603.645	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Barrio las Malvinas	Tel.	3106456468
Dirección del Negocio	Barrio las Malvinas	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Centro de Apoyo y Refuerzo Académico.		
Descripción del Negocio			

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	6 Años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☒ Productos Elaborados ☐ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☐ Comercio ☐ Educación ☒ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

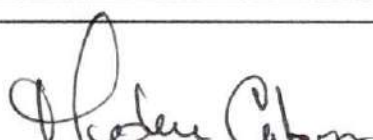
¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		102		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Apoyo Académico	120.000	9	1.080.000
	Clases dirigidas	120.000	10	1.200.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 2.280.000		\$ 400.000	\$ 1.880.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Veneplast	¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Ella misma
¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Clientes? Estudiantes	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? Destacando habilidades de gestión
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	No
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES	
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? 1) - hablo grande 2) mesas con sillas 3) 3 ventiladores 4) Marcadores 5) Computador	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN	
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO X	
¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI NO X	
8. APOYO FINANCIERO	
Microcrédito SI	¿A qué entidad? SI
¿Alguna vez solicitó un crédito? NO X	Monto solicitado Aprobado Negado ¿Por qué?
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI X NO	
¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI X NO	
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI X NO	
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de formalización y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Minimo (2 fotos)	
Nombre del Funcionario : Cargo : Firma Microempresario Firma Asesor de Emprenesarial	

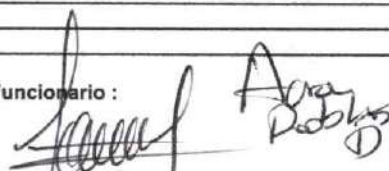
9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendedor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)


Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :


Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

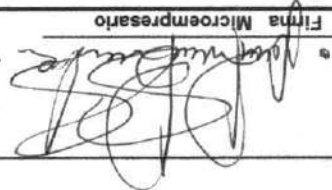
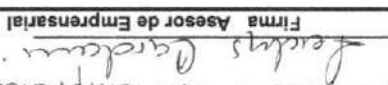
FECHA:	01 Agosto 2025	HORA	9:15 am.
Nombre del Microempresario	Juan Esteban Rivera Benavidez.		
Documento de Identidad	1104414697	Expedido en:	San Marcos Sucre.
Dirección de Residencia	Barrio La Cereza.	Tel.	8117014347
Dirección del Negocio	Carretera Principal.	Genero	M ☒ ☐
Nombre del Negocio	Pizzas Portatil.		
Descripción del Negocio	Venta de Pizzas.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	5 años.	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados ☒ Moderno _____ Economía Popular _____ Economía Naraja _____		
Actividad Económica	Industria _____ Alimentaria ☒ Comercio _____ Educación _____ Comunicación _____ Tecnología e Innovación _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo _____ móvil _____ en casa _____ en la calle _____ Espacio Público ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒	NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?				
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Pizzas Hawaiana	20.000	189	3'780.000
	Pizzas Jamon Con Queso.	20.000	216	4'320.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 8'100.000		\$ 4'000.000	\$ 4'100.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Mercado de barrio Salsamentang Sta Rosa.	¿Quiénes produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Produce para vender.		
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Clientes? ¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? ¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	Comunidad de Santa Rosa. Limpieza de local. No.		
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? 1) Horno de pizza 2 puentes Vertical. 2) Mesas de trabajo. 3) 2 Cubas de tlapo. 4) Mesa. 5) Bancos de plásticos. 6) 7) 8) 9) 10)			
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO X ¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI NO X			
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito ¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO X ¿A qué entidad? Negri. Monto solicitado 4'000.000 Aprobado Negado \$ 4'000.000 ¿Por qué?	¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO X ¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO X Autoriza a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO X		
OBSERVACIONES GENERALES			
(Detalle como se encuentra la Unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Nombre del Funcionario: Ledy's Cardona C. Cargo: Asesor de emprendimiento. Firma Microempresario:  Firma Asesor de Emprensarial: 			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL					
N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo : Asesor PSICOSOCIAL

Firma Asesor PSICOSOCIAL

Cargo :

Firma Microempresario

Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	21-07-25	HORA:	9:20
Nombre del Microempresario	Edgar Ortiz Bellido		
Documento de Identidad	73.539.917	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	3ra Calle del Polvillo	Tel.	3137296586
Dirección del Negocio	Pueros el Pechiche		
Nombre del Negocio	Venta de suero y queso		
Descripción del Negocio			

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	25 Años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☐ móvil ☒ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Gas Agua		
PRODUCTOS				
Producto(s) y/o Servicios Principales	Suero	Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
	Queso	9000	480 UM	4.326.000
		22000	120 K	2.640.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 6.960.000		\$ 3500.000	\$ 3.460.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
? Quiénes son sus Principales Proveedores?	Fina (Cenugal) Mercado Negro	? Quiénes son sus Principales Clientes?	Comunidad Santa Rosa
? Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Fabricado por el.	? Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	Buena atención
Que herramientas o materiales necesita para operar diariamente?		? Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	No
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.). ¿Que cree que necesita para mejorar su negocio?	
1) Lijadora Casera	2) Utensilios	3) Vanda	4) Pistola
5) 6) 7) 8) 9) 10)			
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
? Su Negocio Esta Formalizado Ante Cámara de Comercio?		? Esta interesado/a en formalizar su negocio?	
SI NO X		SI X NO	
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito	SI	? A que entidad?	
? Alguna vez solicitó un crédito?	NO X	Monto solicitado	
		Aprobado	
		Negado	
		? Por qué?	
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Máximo (2 fotos)			
? Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO X ? Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO X Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO X			
Nombre del Funcionario : Cargo : Firma Microempresario Firma Asesor de Empresarial			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECE S	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?		X		
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?		X		
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Edgardo Ortiz Buitrago
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :

Anna Kobz
Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	18/Julio/2025	HORA:	5:00pm
Nombre del Microempresario	Paola Maria Mercado Cera		
Documento de Identidad	45.360.204	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Villa Oli	Tel.	3106827156
Dirección del Negocio	Villa Oli	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	celle Totaria del menor (calera)		
Descripción del Negocio	torres de pinto (Reperzo)		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	15 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☒ Productos Elaborados ☐ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☒		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☐ Comercio ☐ Educación ☒ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☐ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒	NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Pagos a dos Auxiliares		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Torres de pinto	70.000	15	1.050.000
	Reparos personalizados	50.000	30	1.500.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 2.550.000		\$ 300.000	\$ 2.250.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN	
PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	Países de familia
¿Quién produce lo que vende? (¿La fábrica usted o lo compra para revender?)	Proveedores
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	Los padres de familia
¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES	
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Que cree que necesita para mejorar su negocio?	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN	
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?	
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?	
8. APOYO FINANCIERO	
Microcrédito	
¿Alguna vez solicitó un crédito?	
¿A qué entidad?	
Monto solicitado	
Aprobado	
Negado	
¿Por qué?	
9. OBSERVACIONES GENERALES	
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)	
Nombre del Funcionario :	
Cargo :	
Firma Asesor de Empresarial	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?			X	
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?			X	
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?	X			
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Paola Mercado
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :

Aura Robles Dey
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	22 julio 2025	HORA	9:30 am.
Nombre del Microempresario	Evaristo Bolaño De avila.		
Documento de Identidad	73539334	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Baño el fondo	Tel.	3145538083
Dirección del Negocio	Calles de Santa Rosa.	Genero	M ☒ ☐
Nombre del Negocio			
Descripción del Negocio	Venta de leche.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	38 años.	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI NO ☒ CUAL <u>fuera de gajo.</u>
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Economica	Industria Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educacion ☐ Comunicacion ☐ Tecnología e Innovacion ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☐ móvil ☒ en casa ☐ en la calle ☒ Espacio Publico ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒	NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Energía eléctrica.		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Suero	50 ml	300 Litro	15'000.000
	Leche	50 ml	300 Litro	75'000.000
	Queso	22 kilo	90 kilo	1'980.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 31'980.000		\$ 2'480.000	\$ 29'500.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		
PROVEEDORES Y CLIENTES		
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Campesinos del Municipio	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Proveedor para Vender	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		
¿Quiénes son sus Principales Clientes? Comunidad de Santa Rosa	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? Buen Sabor + Calidad del producto	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES		
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? 1) Tanques para almacenar 2) Tanques grandes 3) Tanques para agua		
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN		
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO		
¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI NO		
8. APOYO FINANCIERO		
Microcrédito	SI	Negado
¿Alguna vez solicitó un crédito?	¿A qué entidad?	Monto solicitado
SI		Aprobado
		¿Por qué?
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO		
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO		
Autoriza a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO		
OBSERVACIONES GENERALES		
(Detalle como se encuentra la Unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos))		
Firma Microempresario EVARISTO		
Firma Asesor de Empresarial Celys Gaudona C.		
Nombre del Funcionario: Celys Gaudona C. Cargo: Asesor de emprendimiento		

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?			X	
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?			X	
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?			X	
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?	X			
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

EVERISTO
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Ara Pablo D. J.
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	8-Julio-2025	HORA	6:00 pm
Nombre del Microempresario	73.539.168		
Documento de Identidad	Antonio Ariel Arevalo Marrero	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Barrio San José	Tel.	3217286024
Dirección del Negocio	Avenida Principal	Genero	M ☒ ☐
Nombre del Negocio	La Bendición de Dios "Dandel el Pupila"		
Descripción del Negocio	Venta de Verduras y Hortalizas		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	14 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☐ Moderno ☐ Economía Popular ☒ Economía Naraja ☐		
Actividad Economica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educacion ☐ Comunicacion ☐ Tecnologia e Innovacion ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☐ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Publico ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Pago a empleados	
PRODUCTOS			
Producto(s) y/o Servicios Principales	Goanabana		
	Frutas y Verduras		\$4.500.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 4.500.000		\$ 100.000	\$ 4.400.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Campesinos del Municipio y Mercado	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Compra para Vender	¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente? Peso, Cochillo, mesa	
¿Quiénes son sus Principales Clientes? Condutores de Vehículos		¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? Buena atención	
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? Usa WhatsApp.			
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?		1) Mesa 2) Peso 3) Cochillos 4) 5) 6) 7) 8) 9) 10)	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO		¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI NO	
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito SI NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO	
¿A qué entidad? N/A		Monto solicitado N/A	
¿Por qué? \$		Aprobado Negado	
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO			
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO			
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO			
Nombre del Funcionario : Cargo : Firma Microemprendedor: Firma Asesor de Empresarial:			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECE S	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?			X	
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?	X			
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?				X
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Juan Carlos
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

ANTONIO ARIEL

Firma Asesor PSICOSOCIAL

Ana Pabla D.



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	10 julio 2025	HORA	4:00 pm
Nombre del Microempresario	Maicel Mercado Rios		
Documento de Identidad	73533844	Expedido en:	
Dirección de Residencia	Barrio el Paraíso	Tel.	3066420681
Dirección del Negocio	Barrio el Paraíso	Genero	M ☒ ☐
Nombre del Negocio	Viveres mps mielos		
Descripción del Negocio	Venta de Viveres y frutas		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	4 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☐ Moderno ☐ Economía Popular ☒ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☒ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI	NO ☒	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?				
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Yuca	3000	240	720.000
	Uame	3000	240	720.000
	Limones	200 und	2400	480.000
	Mandarinas	200 und	1200	480.000
	Nispero	2.000 k	240	1'680.000
	Piña	4.000 und	168	672.000
	Ventas por kilo			
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos		Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 4'752.000		\$ 1'200.000		\$ 3'552.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN PROVEEDORES Y CLIENTES		5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		6. NECESIDADES Y PROYECCIONES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Mercado de barrio. Financas del pueblo.	¿Quiénes son sus Principales Clientes? Vecinos. Transescentes.	¿Quiénes son sus Principales Clientes? ¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? - Acordar en precios al cliente al comprar los productos.	¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? No.	7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN	
¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Compra para Vender.	¿Quiénes son sus Principales Clientes? Vecinos. Transescentes.	¿Quiénes son sus Principales Clientes? Vecinos. Transescentes.	¿Quiénes son sus Principales Clientes? Vecinos. Transescentes.	8. APOYO FINANCIERO	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI	¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI	¿Alguna vez solicitó un crédito? SI	¿A qué entidad? SI	Monto solicitado SI	¿Por qué? SI
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI	¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI	¿Alguna vez solicitó un crédito? SI	¿A qué entidad? SI	Monto solicitado SI	¿Por qué? SI
8. APOYO FINANCIERO					
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI	¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI	¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI	¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI	Monto solicitado SI	¿Por qué? SI
9. NECESIDADES Y PROYECCIONES					
¿Quiénes son sus Principales Clientes? Vecinos. Transescentes.	¿Quiénes son sus Principales Clientes? Vecinos. Transescentes.	¿Quiénes son sus Principales Clientes? Vecinos. Transescentes.	¿Quiénes son sus Principales Clientes? Vecinos. Transescentes.	¿Quiénes son sus Principales Clientes? Vecinos. Transescentes.	¿Quiénes son sus Principales Clientes? Vecinos. Transescentes.
10. OBSERVACIONES Y PROYECCIONES					
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Que cree que necesita para mejorar su negocio? 1) Fajillas 2) Casete de Madera 3) Peso eléctrico.					

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?			X	
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?		X		
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

MARCIH
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :

Acra (PSI)
Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	21 Julio 2025	HORA:	10:00 am.
Nombre del Microempresario	Alvaro Blanco Sierra.		
Documento de Identidad	9'186279	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Barrio el Trebol.	Tel.	312 248 7673
Dirección del Negocio	Calle de Santa Rosa.	Genero	M ☒ A ☐
Nombre del Negocio	Venta el Yuguero.		
Descripción del Negocio	Ventas de tuberculos y Frutas.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	1 año.	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	ManUFACTURAS ☐ SERVICIO ☐ PRODUCTOS ELABORADOS ☐ MODERNO ☐ ECONOMIA POPULAR ☒ ECONOMIA NARAJA ☐		
Actividad Economica	Industria Alimentaria ☐ Comercio ☒ Educacion ☐ Comunicacion ☐ Tecnologia e Innovacion ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☐ móvil ☒ en casa ☐ en la calle ☒ Espacio Publico ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI	☒	NO
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		0		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Yuca	2.000	1.440	2'880.000
	Limón	200	8.400	1'680.000
	Aji.	7.000	104 KL	728.000
	Verengena	3.000 k	100	300.000
	Platano	8.000	1000	6'000.000
	Guayaba.	4.000	720	2'880.000
	Venta por kilo.			
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos		Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 14'468.000		\$ 7'200.000		\$ 7'268.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? - Financas del Municipio.	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) - Compra para vender.	¿Quiénes son sus Principales Clientes? - Comunidad de Santa Rosa.	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? - Buena trato y comunicación con el cliente.
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		6. NECESIDADES Y PROYECCIONES	
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? - Carretila.		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? - Carretila.	
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva 1) Carretila. (Arquillada) 2) Pesa. 3) Paraguas grande. 4) Carretilas.		7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN ¿Su Negocio Esta Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO X ¿Esta interesado/a en formalizar su negocio? SI NO X	
8. APOYO FINANCIERO		9. APOYO FINANCIERO	
Microcrédito SI	¿A qué entidad? SI	Monto solicitado Aprobado Negado	¿Por qué? \$
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO			
¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO			
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO			
OBSERVACIONES GENERALES			
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
la unidad Productiva funciona de lunes a Domingo. Barrio por la Calle del Municipio.			
Nombre del Funcionario: <i>Geidy Cardona</i> Cargo: <i>Asesor de emprendimiento</i>		Firma Microempresario 	
Firma Asesor de Emprendimiento <i>Geidy Cardona</i>			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?		X		
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :

Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	9 julio 2025.	HORA	10:00 am
Nombre del Microempresario	Bernardo Vivaugo Vivaugo.		
Documento de Identidad	73539432	Expedido en:	Santa Rosa.
Dirección de Residencia	Barrio la Cereza.	Tel.	3135760886
Dirección del Negocio	Barrio la Cereza el principal	Genero	M ☒ ☐
Nombre del Negocio	Frutera el Berna.		
Descripción del Negocio	Venta de Frutas.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	8 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☐ Moderno ☐ Economía Popular ☒ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☐ Comercio ☒ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Público ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?				
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Mandaring	1.000	1.305	1'305.000
	Banano	700	870	609.000
	Ciruelas pao.	2000 pag.	300	600.000
	Aguacates	8.000 cl	750	6'000.000
	Nispero	10.000 kl	90	900.000
	Mango	3.000 cl	750	2'250.000
	fresas	8.000	240	1'920.000
	Manzana.	2.000 cl	600	1'200.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 14'784.000		\$ 6.000.000	\$ 8'784.000.	

4. PRODUCCION Y OPERACION Proveedores y Clientes		Quiénes son sus Principales Proveedores? Mercado de bazurto.		Quiénes son sus Principales Clientes? Santa Rosa y Pueblo aduados.	
¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Compra para vender.		¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Compra para vender.		¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Compra para vender.	
5. COMERCIALIZACION Y CLIENTES ¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? No.		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? No.		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? No.	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? Paraguaras, Carretillo + Mueble.		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? Paraguaras, Carretillo + Mueble.		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? Paraguaras, Carretillo + Mueble.	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACION ¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO		¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO		¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO	
¿Esta interesado/a en formalizar su negocio? SI NO		¿Esta interesado/a en formalizar su negocio? SI NO		¿Esta interesado/a en formalizar su negocio? SI NO	
8. APOYO FINANCIERO Microcrédito ¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO		Microcrédito ¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO		Microcrédito ¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO	
¿A qué entidad? Monto solicitado Aprobado Negado ¿Por qué?		¿A qué entidad? Monto solicitado Aprobado Negado ¿Por qué?		¿A qué entidad? Monto solicitado Aprobado Negado ¿Por qué?	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO		¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO		¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO	
¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO		¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO		¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO	
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO		Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO		Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO	
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos) La unidad productiva funciona de lunes a domingo.					
Nombre del Funcionario: Feidy Cardona C. Cargo: Asesor de emprendimiento. Firma: Feidy Cardona C. Firma Microemprendario: BERNARDO					

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL					
N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?			X	
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?			X	
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?			X	
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Nombre del Funcionario :
Cargo :
Firma Microempresario :
Firma Asesor PSICOSOCIAL :

Cargo :

Firma Microempresario

Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	23 julio 2025	HORA	10:43 am.
Nombre del Microempresario	Karen Margarita Bello De las Aguas.		
Documento de Identidad	45.361.072.	Expedido en:	Santa Rosa.
Dirección de Residencia	Barrio Las Gaviotas.	Tel.	
Dirección del Negocio	Plaza principal - Colegios.	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Mangos la fe en Cristo.		
Descripción del Negocio	Venta de Mangos		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	25 años.	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☐ móvil ☒ en casa ☐ en la calle ☒ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?				
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Mango Verde entero.	2.000	150	300.000
	Mangó. en Vaso	3.000	300	900.000
	Mango en plato.	2.500	300	750.000
	Mango picado en julianas.	2.000.	450	900.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 2'850.000		\$ 1'500.000	\$ 1'350.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Mercado de barrito. Salsamentana Sta Rosa	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Compra para vender. Carreta.	¿Quiénes son sus Principales Clientes? Jóvenes de 9 a 16 años. Buena atención. No.	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		6. NECESIDADES Y PROYECCIONES	
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? No.		¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? Buena atención.	
¿Quiénes son sus Principales Clientes? Jóvenes de 9 a 16 años. Buena atención.		¿Que cree que necesita para mejorar su negocio? Herramientas, etc.	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO X		¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI NO X	
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito SI NO X		¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO X	
¿A qué entidad? SI NO X		Monto solicitado Aprobado Negado ¿Por qué?	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO X		¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO X	
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO X		¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO X	
OBSERVACIONES GENERALES			
(Debita como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
la unidad productiva funciona de lunes a Domingo.			
Nombre del Funcionario: Leidy Cardona C. Cargo: Asesor de emprendimiento Firma Microempresario: Karen Bello Firma Asesor de Emprensarial: Leidy Cardona C.			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECE S	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?		X		
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Karen Bello
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

[Firma]
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	Sábado 19 julio 2025	HORA	5:00pm
Nombre del Microempresario	Juis David Maza Morales		
Documento de Identidad	9186121	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Villa Ana 2	Tel.	3008362535
Dirección del Negocio	Villa Ana 2 (Pecunia poble)	Genero	M ☒ F ☐
Nombre del Negocio	Frutas frescas al pipo		
Descripción del Negocio	Venta de frutas y verduras		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	27 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados _____ Moderno _____ Economía Popular ☒ Economía Naraja _____		
Actividad Económica	Industria _____ Alimentaria _____ Comercio ☒ Educación _____ Comunicación _____ Tecnología e Innovación _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	0	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo _____ móvil ☒ en casa ☒ en la calle ☒ Espacio Público _____	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Insumos		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Mandarina	60000	7000	400.000
	Piña	40000	3000	500.000
	Uchuza	4000	3000	350.000
	Mora	4000	4000	600.000
	Papaya	4000	3000	300.000
	Limón de árbol	10 kilos	7000	400.000
	Moraya	10 kilos	6000	600.000
	Aguacate	20 kilos	4000	700.000
tomate de cocoro		60 caja	5000	450.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 4.300.000		\$ 17000.000	\$ 2600.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN	
PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Barzuto	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) De compra y revender
¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente? Herramientas, etc.	¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? No
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Clientes? De compra y revender	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? Encuesta y
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES	
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? Maquinaria (prensa)	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN	
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI	
¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI	
8. APOYO FINANCIERO	
Microcrédito SI	¿A qué entidad? SI
¿Alguna vez solicitó un crédito? NO	Monto solicitado Aprobado
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI	
¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI	
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI	
OBSERVACIONES GENERALES	
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)	
Nombre del Funcionario : Luis David Maza Cargo : Firma Microempresario Firma Asesor de Emprendedor	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?			X	
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?		X		
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Nombre del Funcionario :

Cargo :

LUIS DAVID MAZA

Firma Microempresario

Aura Robles D.

Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	8- Julio - 2025	HORA	6:57 Pm
Nombre del Microempresario	Angel Vivanco Vivanco		
Documento de Identidad	73.539.324	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Barrio la Cereza	Tel.	3245014942
Dirección del Negocio	Plaza principal	Genero	M ☒ ☐
Nombre del Negocio	"La Nocturna"		
Descripción del Negocio	Venta de Fruta (Mango).		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	20 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados _____ Moderno _____ Economía Popular ☒ Economía Naraja _____		
Actividad Económica	Industria _____ Alimentaria ☒ Comercio _____ Educación _____ Comunicación _____ Tecnología e Innovación _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo _____ móvil _____ en casa _____ en la calle _____ Espacio Público ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Compra de los productos.		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Mango Picado	\$1000	1.500	\$1.500.000
	Mango en fruta	\$2000	1.500	\$3.000.000
	Mamón X Sajo	\$2000	600	\$1.200.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 3.000.000		\$ 800.000	\$ 2.200.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? - Campesinos del Municipio - Mercado Bazurto	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Compra y Vende
¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente? Carreta, cochillos, Tasa	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Clientes? - Visitantes que llegan al municipio - Comunidad en General	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? "Valor agregado" "la Tapa"
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	No.
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES	
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? 1) Carreta 2) Cochillos 3) Tasa 4) Mejorar las condiciones de la Carreta.	Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva 1) Carreta 2) Cochillos 3) Tasa
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN	
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO	¿Esta interesado/a en formalizar su negocio? SI NO
8. APOYO FINANCIERO	
Microcrédito SI NO	¿A qué entidad? N.A.
Monto solicitado Negado	¿Por qué? \$
¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO	¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO	Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)	
Nombre del Funcionario : Cargo : Firma Microemprendedor: Angel Vivanco Firma Asesor de Empresarial: Juan Carlos	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?			X	
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?	X			
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?	esposa enferma X			
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Angel Vivanco Vivanco
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :

Aura Pbllo
Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	08 Julio 2025.	HORA	5:30pm.
Nombre del Microempresario	Elias gamaira Bermejo.		
Documento de Identidad	9289749	Expedido en:	Santa Rosa.
Dirección de Residencia	Barrio la Cereza Cll. Principal.	Tel.	8001304974
Dirección del Negocio	Barrio la Cereza Cll. Principal.	Genero	M ☒ ☐
Nombre del Negocio			
Descripción del Negocio	Venta de fritos.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	10 Años.	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI NO ☒ CUAL Vendedor en el Mercado de bazuito.
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Economica	Industria Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educacion ☐ Comunicacion ☐ Tecnologia e Innovacion ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	6.	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Publico ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI	NO ☒	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Gas. e lusiones.		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Arepa de huevo	3.000	3.600	10'800.000
	Empanadas	1.000	900	900.000
	Carimañolas	1.000	1050	1'050.000
	papas rellenas.	1500	1800	2'700.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 15'450.000		\$ 10'500.000	\$ 4'950.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Tienda Medellín		¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Molino, Estufa Semi Industrial y Puerto.	
¿Quiénes son sus Principales Clientes? ¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? ¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?		Frasescuentes. El buen sabor de los productos. No.	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?		1) Vidrio Pequeño. 2) Estufa Semi Industrial y Puerto. 3) Caba grande de lepor. 4) Vidrio Mostrador. 5) Mesas. 6) Sillas. 7) Vidrio Mostrador.	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO		¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI NO	
Microcrédito ¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO		¿A qué entidad? Monto solicitado Aprobado Negado ¿Por qué?	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO		¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO	
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO		¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
10) 9) 8) 7) 6) 5) 4) 3) 2) 1)			
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito ¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO			
¿A qué entidad? Monto solicitado Aprobado Negado ¿Por qué?			
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO			
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO			
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO			
OBSERVACIONES GENERALES			
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)) fo unidad Productiva funciona Todos los días en la mañana y en la tarde, genera varios empleos ya que atienden varios empleados en cada jornada. Para su funcionamiento se nota una buena organización.			
Nombre del Funcionario: Lady's Cardona C. Cargo: Asesor emprendimiento.		Firma Microemprendario: E.L.O.S. Cardona Firma Asesor de Emprendimiento: Lady's Cardona C.	

[illegible]

Cargo :

Yosine Costello
Firma Microempresario

Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	10-07-25	HORA	9:10
Nombre del Microempresario	Luis Alfonso Mercado Pinto		
Documento de Identidad	9.239.595	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	B. las Baviotas	Sec. Polvillo	Tel. 321 566 0061
Dirección del Negocio		Genero	M ☒ F ☐
Nombre del Negocio			
Descripción del Negocio	Venta ambulante (comirante en el pueblo)		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	9 Años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados ☒ Moderno _____ Economía Popular _____ Economía Naraja _____		
Actividad Económica	Industria _____ Alimentaria ☒ Comercio _____ Educación _____ Comunicación _____ Tecnología e Innovación _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo _____ móvil ☒ en casa _____ en la calle _____ Espacio Público ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?				SI ☒ NO ☐
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?				Gas
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Cafe	700	1500	1.050.000
	Aromatizado	700	1500	1.050.000
	Chocolate	1000	300	300.000
	Chicharrón (tosineta)	1000	450	450.000
	Galletas	1000	300	300.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 3.150.000		\$ 1300.000	\$ 1.850.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	Ahosh ku 3J	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Fabrica el mismo
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	Vecinos y comerciantes	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	Chifidos y pichas
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	
		No	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?	
1) Caja medidora		Como con llantas para empujar	
2) Termos			
3) Cancho para chifiduras			
4)			
5)			
6)			
7)			
8)			
9)			
10)			
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI	NO X
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?		SI X	NO
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito	SI	X	NO
¿Alguna vez solicitó un crédito?	¿A qué entidad?	Monto solicitado	Aprobado
NO X			
SI		Negado	¿Por qué?
<p>¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?</p> <p>SI NO</p> <p>¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?</p> <p>SI NO</p> <p>Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo</p>			
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
<p>Nombre del Funcionario : <i>[Firma]</i></p> <p>Cargo : <i>[Firma]</i></p> <p>Firma Microemprendedor <i>[Firma]</i></p> <p>Firma Asesor de Empresarial <i>[Firma]</i></p>			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECE S	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?		X		
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?		X		
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

LUIS ALFONSO
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :

Asesor Psicosocial
Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	25-07-25	HORA	11:15
Nombre del Microempresario	Maribel Ricardo Jimenez		
Documento de Identidad	23.145.501	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	C/12 del Trebol	Tel.	323331873
Dirección del Negocio			Genero M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Peto Rico		
Descripción del Negocio	Venta de Peto		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	3 Años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Economica	Industria Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educacion ☐ Comunicacion ☐ Tecnologia e Innovacion ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	1+1=2	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☐ móvil ☒ en casa ☐ en la calle ☒ Espacio Publico ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Agua, Gas	
PRODUCTOS	Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Peto Vaso 12 oz	2000	1200	2.400.000
Peto Vaso 9 oz	1500	1800	2.700.000
Producto(s) y/o Servicios Principales			
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales	Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 5.100.000	\$ 3.000.000	\$ 2.100.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN PROVEEDORES Y CLIENTES ¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Comunidad Santa Rosa Hospital Fabricado por ella misma		¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) ¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente? No
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES ¿Quiénes son sus Principales Proveedores? ¿Quiénes son sus Principales Clientes? ¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? ¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? Buena atención No		
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? 1) Estufa industrial 2 puertas 2) mejorar la carreta 3) olla grande 4) olla grande 5) olla grande 6) olla grande 7) olla grande 8) olla grande 9) olla grande 10) olla grande		
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN ¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO ¿Esta interesada en formalizar su negocio? SI NO		
8. APOYO FINANCIERO Microcrédito ¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO ¿A qué entidad? ¿Monto solicitado? Aprobado Negado ¿Por qué? SI NO		
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos))		
Nombre del Funcionario : Cargo : Firma Asesor de Empresarial		

[illegible]

Cargo :

Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	21-07-25	HORA	11:00
Nombre del Microempresario	Miguel Angel Mercado Pinto		
Documento de Identidad	1.048.604.731	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Barrio el Polvillo		Tel. 321 566 0061
Dirección del Negocio			Genero M ☒ F ☐
Nombre del Negocio	El Angel de la Calle		
Descripción del Negocio	Venta de Meriendas, Cafe, chocolate Mavi		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	15 Años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados ☒ Moderno _____ Economía Popular ☒ Economía Naraja _____		
Actividad Económica	Industria _____ Alimentaria ☒ Comercio _____ Educación _____ Comunicación _____ Tecnología e Innovación _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo _____ móvil ☒ en casa _____ en la calle ☒ Espacio Público _____	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI	NO ☒	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Gas		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Cafe	700	1950	1.365.000
	Aromaticos	700	1950	1.365.000
	chocolate	1200	240	288.000
	Dan	700	150	105.000
	meriendas	4000	1200	4.800.000
	chicharrones tosineta	1000	1200	1.200.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos		Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 9.123.000		\$ 6000.000		\$ 3.123.000 <i>Am</i>

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Tienda las 3J - Fabricada por el compa y vend	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Clientes? Buena clientela Santa Rosa	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? ¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES	
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva 1) Gano de empuje 2) Termos 3) Utensilios 4) Termos 5) Utensilios de preparación 6) Termos 7) Utensilios de preparación 8) Termos 9) Utensilios de preparación 10) Termos	Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? Gano de empuje (propio) Termos Utensilios de preparación
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN	
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO	¿Esta interesado/a en formalizar su negocio? SI NO
8. APOYO FINANCIERO	
Microcrédito SI NO	¿A qué entidad? Monto solicitado Aprobado Negado ¿Por qué?
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO	¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO	OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)
Nombre del Funcionario : Cargo : Firma Microempresario Miguel Angel Mercado Firmas Asociador de Emprendedorial	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Miguel Angel Mercado
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :

Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	25-Julio-2025	HORA	2:50 pm
Nombre del Microempresario	Luz Deiris Alvarez Pando		
Documento de Identidad	1-048.609.120	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Santa Rosita	Tel.	3332395200
Dirección del Negocio	Santa Rosita	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	P.T. Emmanuel		
Descripción del Negocio	Colegio (Educación informal)		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	1 año	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☒ Productos Elaborados ☐ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☐ Comercio ☐ Educación ☒ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Pago a trabajador		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Niñas Am	\$50.000	6	\$300.000
	Niños pm	\$50.000	8	\$400.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$700.000		\$350.000	\$350.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN			
PROVEEDORES Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?		¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	
Comercios locales		Servicio	
Lápices, papelería			
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Clientes?		¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	
niños entre los 6 y 8 años.			
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?			
whatsapp			
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?		Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva	
		1) 8 sillas 2) 3 mesas 3) 3 libros nachos 4) Mesas. 5) y organizador 6) Material de apoyo 7) 8) 9) 10)	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		¿Está interesado/a en formalizar su negocio?	
SI NO		SI NO	
X		X	
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito		SI	
¿Alguna vez solicitó un crédito?		¿A qué entidad?	
SI		N/A	
Aprobado		Negado	
NO		NO	
X			
¿Por qué?			
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO X ¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO X Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO X			
OBSERVACIONES GENERALES			
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Nombre del Funcionario : <i>Guillermo</i>			
Carga : <i>Asesor de Empresarial</i>			
Firma Microempresario <i>Guillermo</i>			
Firma Asesor de Empresarial <i>Guillermo</i>			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL					
N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Firma Asesor PSICOSOCIAL

Cargo :

Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	18 julio 2025	HORA	10:00 am.
Nombre del Microempresario	Samuel Enrique Vivanco Meza		
Documento de Identidad	9 239 015	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Barrio el Paraíso Sec. Media Tapa	Tel.	3205364512
Dirección del Negocio		Genero	M ☐ ☐
Nombre del Negocio	Institución MTI Escuelita		
Descripción del Negocio	Clases dirigidas		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	20 Años.	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☒ Productos Elaborados ☐ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☐ Comercio ☐ Educación ☒ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	1) 2	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI	NO ☒
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?			
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)
Producto(s) y/o Servicios Principales	Niños 1 a 3º grado.	70 x mes	8
	Niños 4 a 5º grado	80 x mes	6
	Niños 6 a 10º grado.	110 x mes	5
	3 niños An. Primaria.		
	3 niños tarde Primaria y Secundaria		
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 1'590.000		\$ 120.000	\$ 1'470.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	Variedades locales	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Servicio
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	Vecinos del Sector	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	Buen trabajo
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	
		No.	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?	
1) - Tablero.	1) Sillas escolares.		
2) Mesa (2)	2) Marcadores		
3) Sillas (4)	3) Alfileres		
4)	4) Estates.		
5)			
6)			
7)			
8)			
9)			
10)			
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI	NO
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?		SI	NO
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito	SI	NO	¿Por qué?
¿Alguna vez solicitó un crédito?	SI	NO	
¿A qué entidad?	Monto solicitado	Aprobado	\$
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?	SI	NO	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?	SI	NO	X
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos))			
Nombre del Funcionario: Lady's Cardona C. Cargo: Asesor emprendimiento Firma Microemprendiente: <i>[Firma]</i> Firma Asesor de Emprendimiento: <i>[Firma]</i>			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

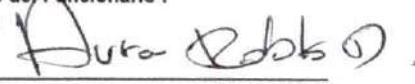
N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?			X	
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)


Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :



Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	10-07-25	HORA	8:10
Nombre del Microempresario	Liseth Ainedo Barboza		
Documento de Identidad	1123991000	Expedido en:	Neicao
Dirección de Residencia	B. Paraíso	Tel.	3242031123
Dirección del Negocio	Av. Principal, las ceras	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Sabor bendito		
Descripción del Negocio	Desayunos, Jugos, Patacos yuca, Bole		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	8 Años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI	NO	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Almuerzo, Gas, luz		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Sanduches	4.000	100	400.000
	Jugos Naturales	3.500	200	700.000
	Chicharrón	700	60	420.000
	Yuca cocida	3.000	140	420.000
	Patacos	1.000	700	700.000
	Sencillo Bole	2.000	120	240.000
	Chorizo	2.500	90	225.000
	Pan de caja chinduma	2.700	300	780.000
Sancho Domingo		12.000	140	1680.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos		Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 5.535.000		\$ 2.700.000		2.835.000

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendedor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Elma Aranda S.
Elma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo : *Ana Pabon*
Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	18 julio 2025.	HORA	3:20 pm
Nombre del Microempresario	Rubi Cantillo de las Aguas.		
Documento de Identidad	23.145.903	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Paraiso	Tel.	323 4681864
Dirección del Negocio	- Sueño - Paraiso	Genero	M ☒ ☐
Nombre del Negocio			
Descripción del Negocio	Elaboración y venta de Suero		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	10 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados _____ Moderno _____ Economía Popular ☒ Economía Naraja _____		
Actividad Económica	Industria _____ Alimentaria ☒ Comercio _____ Educación _____ Comunicación _____ Tecnología e Innovación _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	1.	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo _____ móvil _____ en casa _____ en la calle ☒ Espacio Público _____	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI	NO ☒	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		moto, leche, lr, sal.		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Suero merendado	2000	520	1.040.000
	Pote	7000	260	1.820.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 2.860.000		\$ 1300.000	\$ 1.560.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN PROVEEDORES Y CLIENTES		¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Finca - cerca la campana.		¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Elaborado por ella.		¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente? balde, taza, liadora, remillon, celador.	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		¿Quiénes son sus Principales Clientes? Ama de casa.		¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? "foise Amiga Suero"		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, alguna aplicación para vender? No a ver. No.	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES							
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva				Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.): ¿Que cree que necesita para mejorar su negocio?			
1) balde				1) 3 baldes con tapa			
2) Taza				2) 1 liadora			
3) liadora				3) Mesa			
4) celador				4) celador			
5) Remillon				5) Remillon			
6)				6) balda			
7)				7) fricido			
8)				8)			
9)				9)			
10)				10)			
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN							
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO X				¿Esta interesado/a en formalizar su negocio? SI X NO			
8. APOYO FINANCIERO							
Microcrédito		¿A qué entidad?		Monto solicitado		Aprobado	
SI		SI		NO		X	
¿Alguna vez solicitó un crédito?		¿A qué entidad?		Monto solicitado		Aprobado	
SI		SI		NO		X	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?		SI		NO		¿Por qué?	
SI		NO		NO		X	
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)							
Venta de Suero amibante... muestra descomponiendo financiero, pero no tiene deuda.							
Nombre del Funcionario :							
Firma Microempresario Ruby Camillo				Firma Asesor de Empresarial Rubén Camillo A			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?	X			
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?	X			
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?		X		
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Ruby Cantillo
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo : Asesor Psicosocial
Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	08 julio 2025.	HORA	6:00 pm.
Nombre del Microempresario	Ana Marcela Rebolledo Arroyo.		
Documento de Identidad	1048605617	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Calle la Cereza El principal.	Tel.	3003995651
Dirección del Negocio	-Barrio la Cereza El principal.	Genero	M ☐ ☐
Nombre del Negocio	El niño Santiago.		
Descripción del Negocio	Venta de Fritos.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	6 meses.	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☐ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI	NO ☒	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Energía, Gas natural.		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Papas Rellenas	2.000	1.160	2'320.000
	Patacones	1000	870	870.000
	Salchichón.	1000	377	377.000
	Huevo Cocido	1000	290	290.000
	Chorizo.	2500	145	262.500
	Jugos naturales.	1500	1160	1'160.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 5'379.500		\$ 2'400.000	\$ 2'979.500	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN PROVEEDORES Y CLIENTES ¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Tienda donde vende Proveedores?		Elaboración del producto ¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) ¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente? - Vitamina J. Vitelina - Sillas - del hogar.	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES ¿Quiénes son sus Principales Clientes? ¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? ¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? - Promociones y descuentos No.			
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? 1) Vitina Mostrador. 2) Mesa. 3) 4 sillas. 3) Mesas. 4) Paraguardas. 5) Estufa 2 Puertos. 6) 7) 8) 9) 10)			
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN ¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO X ¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI NO X			
8. APOYO FINANCIERO Microcrédito ¿Alguna vez solicitó un crédito? ¿A qué entidad? Monto solicitado Aprobado Negado ¿Por qué?			
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)) Es un negocio que empuja a funcionar en el año 2024. Posteriormente dego de ofrecer sus productos por dificultades familiares. Actualmente lleva 6 meses de funcionamiento. Posee las herramientas básicas para operar.			
Firma Microempresario Ana Marcela Rosales		Firma Asociado de Emprendedor Celys Cardona G.	
Nombre del Funcionario : Celys Cardona Cargo :			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?		X		
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?		X		
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?				X
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?		X		
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?	X			
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Ana Marcela Rebollo
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :

Ana Rebollo
Firma Asesor PSICOSOCIAL

1. The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that proper record-keeping is essential for the transparency and accountability of the organization. This section also outlines the various methods used to collect and analyze data, ensuring that the information is reliable and up-to-date.

2. The second part of the document focuses on the implementation of the proposed system. It details the steps involved in the rollout, from initial planning to final execution. This section also addresses potential challenges and provides strategies to overcome them, ensuring a smooth transition to the new system.

3. The third part of the document discusses the ongoing monitoring and evaluation of the system. It highlights the need for continuous assessment to ensure that the system remains effective and efficient. This section also outlines the process for gathering feedback from users and making necessary adjustments to the system.

4. The fourth part of the document provides a summary of the key findings and conclusions. It reiterates the importance of the proposed system and the steps taken to implement it. This section also provides a final assessment of the system's performance and its impact on the organization.

5. The fifth part of the document includes a list of references and a bibliography. It cites various sources used in the research and development of the system, providing a comprehensive overview of the literature in this field.

6. The sixth part of the document contains a list of appendices. These appendices provide additional information and data that support the findings and conclusions of the document. They include detailed tables, charts, and other visual aids that enhance the understanding of the system's performance.

7. The seventh part of the document is a list of figures. These figures are graphical representations of the data presented in the document, providing a visual overview of the system's performance and its impact on the organization.

8. The eighth part of the document is a list of tables. These tables provide detailed data and information that support the findings and conclusions of the document. They include various tables of data, including financial statements, performance metrics, and other relevant information.

9. The ninth part of the document is a list of footnotes. These footnotes provide additional information and references that are not included in the main text of the document. They provide a more detailed and comprehensive overview of the research and development of the system.

10. The tenth part of the document is a list of references. These references provide a comprehensive overview of the literature in this field, including books, articles, and other sources used in the research and development of the system.



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	9- Julio - 2025	HORA	5:00 pm
Nombre del Microempresario	Mirleidys Quintana Rebolledo		
Documento de Identidad	1.048.608.672	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Barrio El Paraíso	Tel.	3244769308
Dirección del Negocio	Barrio El Paraíso	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Que Cosa Bacana		
Descripción del Negocio	Venta de Frito		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	3 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados ☒ Moderno _____ Economía Popular _____ Economía Naraja _____		
Actividad Economica	Industria _____ Alimentaria ☒ Comercio _____ Educacion _____ Comunicacion _____ Tecnologia e Innovacion _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil _____ en casa _____ en la calle _____ Espacio Publico _____	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Compra de Gas		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Papa rellena	\$ 3.000	300	\$ 900.000
	Arepa de Huevo	\$ 3.000	450	\$ 1.350.000
	Empanada	\$ 1.000	450	\$ 450.000
	Bonuelo	\$ 1.500	600	\$ 900.000
	Empanada de pollo	\$ 2.000	150	\$ 300.000
	Jugo Naturales	\$ 1.000	150	\$ 150.000
	Jugos Grandes	\$ 2.000	600	\$ 1.200.000
	Neditos	\$ 1.500	600	\$ 900.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 9.600.000		\$ 4.500.000	\$ 5.100.000	

4. PRODUCCION Y OPERACION					
PROVEEDORES Y CLIENTES					
? Quiénes son sus Principales Proveedores?		? Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)		Elabora el producto Utensilios de cocina Licadora, estufa	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES					
? Quiénes son sus Principales Clientes?		? Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?		? Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, alguna aplicación para vender?	
Personas que transitan por la zona		Descuentos Repechaje		No	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES					
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ? Qué cree que necesita para mejorar su negocio?			
1) Licadora	2) Estufa	3) Mesas	4) Vitrinas	5) 11 Sillas	6) 2 Gabas
7)	8)	9)	10)	11)	12)
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN					
? Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		? Está interesado/a en formalizar su negocio?			
SI		NO			
X		X			
8. APOYO FINANCIERO					
Microcrédito		SI			
? Alguna vez solicitó un crédito?		? A qué entidad?		Monto solicitado	
NO		A. Rediviva - B. Agente		\$ 1.000.000	
X		NO		Negado	
		SI		Aprobado	
		SI		\$ 1.000.000	
		NO		Por qué?	
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)					
? Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?					
? Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?					
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo					
SI	X	NO	A. Rediviva - B. Agente	\$ 1.000.000	Negado
			SI	Aprobado	\$ 1.000.000
			NO	Por qué?	
Firma Microemprendario: <i>Hildis Quintero</i>					
Firma Asociador de Empronearrial: <i>Ricardo V. ...</i>					
Nombre del Funcionario : _____ Cargo : _____					

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECE S	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?	X salud			
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Mirleydis Quintana P
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Aura Robles
Firma Asesor PSICOSOCIAL





EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	08 julio 2025.	HORA	6:20pm.
Nombre del Microempresario	Yamil Enrique Pinto Valiente.		
Documento de Identidad	9.185.707	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Barrio el trebol.	Tel.	8224924374
Dirección del Negocio	Barrio la Cereza El principal	Genero	M ☒ ☐
Nombre del Negocio	San Miguel Arcangel.		
Descripción del Negocio	Venta y producción de bolifairas.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	12 años.	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI Y NO CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI	NO
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?			
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)
Producto(s) y/o Servicios Principales	Bolifairas	700	9000
	Huevos	1.000	1800
	Gaseosas.	1.000	450
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 8'550.000		\$ 5'400.000	\$ 3'150.000

4. PRODUCCION Y OPERACION PROVEEDORES Y CLIENTES		5. COMERCIALIZACION Y CLIENTES		6. NECESIDADES Y PROYECCIONES	
Quiénes son sus Principales Proveedores? Mercado de lazoito. Donde Jorge (en la Magdalena)		Quiénes son sus Principales Clientes? Frauscut 75. Hombres y Mujeres		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.): ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? Ninguna	
¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Compra el producto para vender.		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? No.		¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? Ninguna	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Vihana, Retenquado.		¿Quiénes son sus Principales Clientes? Vihana, Retenquado.		¿Que cree que necesita para mejorar su negocio? Ninguna	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN ¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO X ¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI NO X		8. APOYO FINANCIERO Microcrédito SI NO X ¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO X ¿A qué entidad? Monto solicitado Aprobado Negado ¿Por qué?		9. OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la Unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)) Es una Unidad Productiva que lleva 12 años de funcionamiento. Actualmente no posee herramientas suficientes ni apropiadas para su funcionamiento.	
Nombre del Funcionario: Feidy Cardona. Cargo: Firma Microempresario: Feidy Cardona. Firma Asesor de Empresarial:					

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?		X		
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Yuri Pinto

Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Arro Pabon

Firma Asesor PSICOSOCIAL





EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	11 julio 2025.	HORA	6:00 pm.
Nombre del Microempresario	Eider Enrique Perez Gutierrez.		
Documento de Identidad	128052563.	Expedido en:	Santa Rosa.
Dirección de Residencia	Barrio Los Malvinas.	Tel.	3233551943
Dirección del Negocio	Barrio La Cereza Cll. Principal.	Genero	M ☒ ☐
Nombre del Negocio	Arepas Los Hermanos Perez.		
Descripción del Negocio	Venta de Arepas Rellenas y Chorizos.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	1 Año.	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Economica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educacion ☐ Comunicacion ☐ Tecnologia e Innovacion ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2.	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Publico ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI	NO ☒	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		- Carbon.		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Arepas Rellenas Con queso.	3.500	48	168.000
	Arepas Rellenas de Jamon.	4.000	96	384.000
	Arepas Rellenas de Jamoneta	5.000	84	420.000
	Arepas Rellenas de chorizo.	6.000	720	4'320.000
	Chorizos Con boudo.	5.000	900	4'500.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 9'792.000		\$ 1'800.000	\$ 4'992.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? ¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) ¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?	- Salsamentaria Santa Rosa - Compra para Vender. - Produce los prepa's. Asador, Plancha, Mesa, Sillas, Paraguas.		
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		6. NECESIDADES Y PROYECCIONES	
¿Quiénes son sus Principales Clientes? ¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? ¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	- Comunidad Santa Rosa. - Buena Atención. - El Buen Sabor.		
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN		8. APOYO FINANCIERO	
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? ¿Está interesado/a en formalizar su negocio?		Microcrédito ¿Alguna vez solicitó un crédito? ¿A qué entidad? Monto solicitado Aprobado Negado ¿Por qué?	
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?		1) Asador. 2) Plancha para Asar. 3) Mesa Plancha (3). 4) 4 Banquillos. 5) 3 Sillas. 6) 1 Paraguas. 7) 8) 9) 10)	
9. OBSERVACIONES GENERALES			
(Detalle como se encuentra la Unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de formalización y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos))			
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? ¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo			
Nombre del Funcionario: Leidy Cardona C. Cargo: Asesor emprendimiento. Firma Microemprendario: Heider eunior Firma Asesor de Emprendimiento: Leidy Cardona C.			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?			X	
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Heider Enrique
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario:
Cargo: Asesor Psicosocial
Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	14 julio 2025.	HORA	4:00 pm.
Nombre del Microempresario	Yorbelis Coromoto Espinosa aguey		
Documento de Identidad	5952006 Permiso	Expedido en:	
Dirección de Residencia	Barrio Los Ciruelos.	Tel.	3233758859
Dirección del Negocio	Barrio La Cereza Cll principal	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Salsa Sublime Chuzos Definidos.		
Descripción del Negocio	Venta de Chuzos.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	2 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Público ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI	NO ☒	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?				
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Chuzos tradicionales.	3.000	320	960.000
	Chuzos de Cerdo.	5.000	400	2'000.000
	Jugos	2.000	160	320.000
	Paseosas	2.000	96	192.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos		Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 3'472.000		\$ 1'000.000		\$ 2'472.000

Sabado y Domingo

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN PROVEEDORES Y CLIENTES		5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		6. NECESIDADES Y PROYECCIONES		7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN		8. APOYO FINANCIERO		OBSERVACIONES GENERALES					
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? ¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) ¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?		¿Quiénes son sus Principales Clientes? ¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? ¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?		- Comunidad Santa Rosa - Buen trato. - 57.		1) Asador. 2) Caba grande plástica. 3) Mesa de trabajo. 4) Paragüta New grande. 5) Pinta de cocina. 6) Utensilios de cocina. 7) Recipientes.		1) Asador. 2) Mesa de Madera. 3) Cestas para organizar. 4) Paragüta. 5) Caba de icopor pequeña.		¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI ☒ NO ☐ ¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI ☒ NO ☐ ¿Está usted interesado (a) en formalizar su negocio? SI ☒ NO ☐		¿Alguna vez solicitó un crédito? SI ☒ NO ☐ ¿A qué entidad? Monto solicitado Aprobado Negado ¿Por qué?		AutORIZO a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI ☒ NO ☐ (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar mínimo (2 fotos))	
Nombre del Funcionario: <u>Ledy Cardona</u> Cargo: <u>Asesor de emprendimiento</u> Firma Microemprendario: <u>Yobelis</u> Firma Asesor de Emprendimiento: <u>Ledy Cardona</u>															

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendedor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?	X			
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Worbelis
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo : Asesor Robledo
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRESARIATO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	22 julio. 2025.	HORA	3:30 pm.
Nombre del Microempresario	Yolima Silva Solano.		
Documento de Identidad	45361016	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Br. El porvenir.	Tel.	3136981910
Dirección del Negocio		Genero	M ☐ F ☐
Nombre del Negocio	Fritos Yoli.		
Descripción del Negocio	Venta de fritos.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	3 años.	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☐ NO ☒ CUAL Venta de almuerzos.
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☐ móvil ☒ en casa ☐ en la calle ☒ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒	NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		gas. - Compra las masas de los fritos.		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	papas Rellenas pequeñas	1.500	400	600.000
	Empanadas.	1.500	600	900.000
	Carimañolas.	1.000	600	600.000
	papas Rellenas grandes	2.000	300	600.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos		Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 2'700.000		\$ 1'400.000		\$ 1'300.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Masas dond Miram - (Compra y produce para vender) - Utensilios de Cocina - (Compra para vender)		¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) No.	
¿Quiénes son sus Principales Clientes? Comunidad de Santa Rosa.		¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? Buena trato.	
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? No.			
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? Utensilios de Cocina.		Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva 1) Utensilios de Cocina. 2) Horno. 3) Escurridor. 4) Colador de Frito.	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN ¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO X ¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI NO X			
8. APOYO FINANCIERO Microcrédito SI NO X ¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO X ¿A qué entidad? Monto solicitado Aprobado Negado ¿Por qué? \$			
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 folios))			
Nombre del Funcionario: Leidy Cardona. Cargo: Asesor de emprendimiento. Firma Microempresario: Yolina Silva. Firma Asesor de Emprensarial: Leidy Cardona.			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?			X	
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?			X	
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?	X			
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Yolima Silva
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo : Anne Robles
Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	21 Julio 2025.	HORA	9:45.am.
Nombre del Microempresario	Yolidis Mercado Pinto.		
Documento de Identidad	45.586.826.	Expedido en:	
Dirección de Residencia	Barrio 30 Agosto Sec. el Silencio	Tel.	3216959571
Dirección del Negocio	Barrio 30 Agosto Sec. el Silencio	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	El Buen Sabor de Yolis.		
Descripción del Negocio	Venta de Pasteles (Arroz).		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	1 año.	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☒ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI	NO ☒	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?				
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Pastel de Cerdo	10.000	60	600.000
	Pastel de Pollo.	10.000	60	600.000
	Pastel de Cerdo con Pollo.	15.000	80	1'200.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 2'400.000		\$ 1'000.000	\$ 1'400.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	¿Quiénes son sus Principales Clientes?	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?
Produce lo que vende.	Ufencilio de	Comunidad de Santa Rosa - Vecinos.	Las Bolsas que acompañan al pastel.
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		6. NECESIDADES Y PROYECCIONES	
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.): ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?	
1) Olla Mediana. 2) Utensilios de cocina. 3) Mesa. 4) Congelador. 5) Estufa de 1 puesto		Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN		8. APOYO FINANCIERO	
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		¿Está interesado/a en formalizar su negocio?	
SI		SI	
NO		NO	
¿Alguna vez solicitó un crédito?		¿A qué entidad?	
SI		Monto solicitado	
NO		Aprobado	
¿Por qué?		Negado	
SI		NO	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?		¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?	
SI		SI	
NO		NO	
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo		SI	
NO		NO	
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)		Actualmente vendo pasteles de Cerdo y Pollo Negro	
Pedido y a credito.			
Nombre del Funcionario: Lady's Cardona C.		Nombre del Funcionario: Lady's Cardona C.	
Cargo: Asesor de emprendimiento		Cargo: Asesor de emprendimiento	
Firma Microemprendiente		Firma Asesor de Emprendimiento	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?		X		
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendedor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?			X	
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

A Participado anteriormente en el programa de Capital Semilla pero no ha clasificado.

Yolidis Mercado Pinto
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :

Anna Pabon
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNÓSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	25 julio 2025	HORA:	4:00 pm
Nombre del Microempresario	Heraudid Melgarejo Pinto		
Documento de Identidad	45.361.007	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Cra 2da de Lopez	Tel.	3147504302
Dirección del Negocio	Calles del municipio	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Antojitos M y Asociados		
Descripción del Negocio	Venta de Fritos		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	2 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☐ móvil ☒ en casa ☐ en la calle ☒ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Gas, Agua.	
PRODUCTOS	Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Papas Rellenas	2000	720	1.440.000
Empanadas	1000	750	750.000
Arepas con Huevo	3000	180	540.000
Producto(s) y/o Servicios Principales			
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales	Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 2.730.000	\$ 1500.000	\$ 1.230.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Abanatega, Neicadito, Sakamambria		¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Franca Para Vender	
¿Quiénes son sus Principales Clientes? Gallinas, Vecinos, San Sento		¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? Buena atención	
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?		No.	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quiénes cree que necesita para operar diariamente? Herramientas y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?			
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva 1) Estufa grande 2) Pailero (4) 3) Vitina (4) Piquero 4) Mesa (4) 5) Utensilios de cocina 6) Estufa grande 7) Vitadora 8) Recipiente aluminio 9) 10)			
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO X			
¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI X NO			
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito SI NO			
¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO X			
¿A qué entidad? Monto solicitado Aprobado Negado \$ ¿Por qué?			
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO X			
¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO X			
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO X			
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de formalización y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 folios)			
Nombre del Funcionario: Carga: Firma Microempresario: Firma Asesor de Emprensarial			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?		X		
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Humeral HP
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :
Asesor Psicosocial
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	15-Julio-2025	HORA	10:00am
Nombre del Microempresario	Lewis Torres García		
Documento de Identidad	1.048.605.633	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Sagrado Mz J lote 6	Tel.	3217422546
Dirección del Negocio		Genero	M ☒ F ☐
Nombre del Negocio	Lewis Videos		
Descripción del Negocio	Creador de contenido		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	6 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☐ NO ☒ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☐ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☒		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☐ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☒ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☐ móvil ☒ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

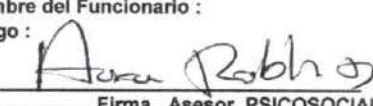
¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		transporte Equipos	
PRODUCTOS	Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	V. Tradicionales y Culturales	40	
	V. Gastronomicos	40	
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 804.000		\$ 500.000 salario	\$ 304.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	N.A.	¿Quiénes son sus Principales Clientes?	Celular, estabilizador para celular, baterías portátiles
¿Quién produce lo que vende? (Lo fabrica usted o lo compra para revender?)		¿Quiénes son sus Principales Clientes?	Personas entre 25 y 34 años
¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?		¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	Visitar nuevos territorios
		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	Facebook
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.): ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?		Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva	
		1) Celular 2) Estabilizador Para Celular 3) Baterías Portátiles 4) Un Drom 5) Computador	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI NO	
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?		SI NO	
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito	SI	¿Alguna vez solicitó un crédito?	NO
		¿A qué entidad?	N.A.
		Monto solicitado	
		Aprobado	
		Negado	
		¿Por qué?	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO ¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo			
OBSERVACIONES GENERALES			
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos))			
Nombre del Funcionario : <i>Yanis J. Jaramila</i>			
Cargos : <i>Asesor de Empresarial</i>			
Firma Microemprendedor: <i>[Firma]</i>			
Firma Asesor de Empresarial: <i>[Firma]</i>			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tu unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

 Firma Microempresario	Nombre del Funcionario : Cargo :  Firma Asesor PSICOSOCIAL
--	--



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	09-07-25	HORA:	3:30
Nombre del Microempresario	Marina Canoles de las Aguas		
Documento de Identidad	23.125640	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Barrio Paraíso	Tel.	3016527109
Dirección del Negocio	Barrio el Paraíso	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Fritos y Más		
Descripción del Negocio	Venta de Fritos y Pasteles		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	34 Años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Gas - Luz		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Arepas de Añejo	3000	600	1.800.000
	Papais	2000	700	1.400.000
	Empanadas	1000	1200	1.200.000
	Carimañolas	1000	1300	1.300.000
	Patacas Rellenas	3000	300	900.000
	Pastel Cordero	13000	80	1.040.000
	Pastel Pollo	13000	40	520.000
Pastel Mixto	15.000	160	2.400.000	
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 10.560.000		\$ 7.500.000	\$ 3.060.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	Tienda el milagro 50	¿Quiénes son sus Principales Clientes?	Veamos y trasentes
¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Fabricado por mí	¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	No
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Clientes? ¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? ¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?			
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Que cree que necesita para mejorar su negocio?		Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? ¿Esta interesado/a en formalizar su negocio?			
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito ¿Alguna vez solicitó un crédito? ¿A qué entidad? Monto solicitado Aprobado Negado ¿Por qué?			
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? ¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo			
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de formalización y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Firma Microemprendedor		Firma Asesor de Emprendedor	
Nombre del Funcionario:		Cargos:	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

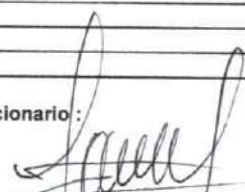
N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?				X
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)



Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :



Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNÓSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	16-Julio-2025	HORA	9:30 am
Nombre del Microempresario	Leoncio Asmet Custode Goardo		
Documento de Identidad	73.540.060	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Barrio El Trompo	Tel.	3007210173
Dirección del Negocio	Genero M ☒ ☐		
Nombre del Negocio	Producciones Asmet Camara		
Descripción del Negocio	creador de contenido		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	14 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☐ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☒		
Actividad Económica	Industria Alimentaria ☐ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☒ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		transporte, hospedaje, pago a trabajador.		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Documentales		30 v	
	Eventos Culturales		30 v	
	Eventos Sociales		14 v	
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 3000.000		\$ 800.000	\$ 2.200.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN					
		PROVEEDORES Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?		Variedades locales			
¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)		Camara Fotografica Camara de Video, Parales.			
¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?					
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES					
¿Quiénes son sus Principales Clientes?		Alcaldías, Empresarios, taunnos,			
¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?		Calidad, utilizando equipo Profesionales			
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?		Facebook			
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES					
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?		Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva			
(1) Nueva Camara		(1) Camara Fotografica			
(2) Drom		(2) Camara de Video			
(3) estabilizador de mano		(3) parales.			
(4)		(4)			
(5)		(5)			
(6)		(6)			
(7)		(7)			
(8)		(8)			
(9)		(9)			
(10)		(10)			
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN					
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI X NO			
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?		SI NO			
8. APOYO FINANCIERO					
Microcrédito		SI			
¿Alguna vez solicitó un crédito?		A qué entidad? N.A			
Monto solicitado		Negado			
Aprobado		NO X			
\$		Por qué?			
Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?		SI X NO			
¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?		SI X NO			
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo		SI X NO			
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)					
Firma Miembroempresario					
Firma Asociador de Empresarial					
Nombre del Funcionario :					
Cargo :					

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECE S	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendedor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

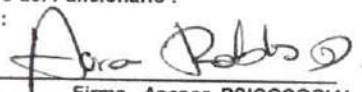
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)



Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :



Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	10 - Julio - 2025	HORA	9:30 am
Nombre del Microempresario	Ines dearden Vasquez Mendoza		
Documento de Identidad	23-144-934	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	A. Principal / Barrio la Cereza	Tel.	3108645116
Dirección del Negocio	A- principal	Genero	M ☐ ☒
Nombre del Negocio	Las Vasquez San		
Descripción del Negocio	Restaurante (Venta de almuerzos)		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	10 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados ☒ Moderno _____ Economía Popular _____ Economía Naraja _____		
Actividad Economica	Industria _____ Alimentaria ☒ Comercio _____ Educacion _____ Comunicacion _____ Tecnologia e Innovacion _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil _____ en casa ☒ en la calle _____ Espacio Publico _____	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI	NO ☒	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Pago de Nomina Servicio de Gas		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Corrientes	\$15.000	390	\$5.850.000
	Seco	\$14.000	130	\$1.820.000
	Sancocho	\$10.000	208	\$2.080.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 10.400.000		\$ 1.350.000	\$ 9.050.000	

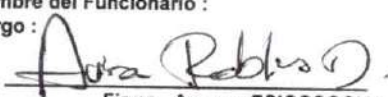
4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Tiendas locales		¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Elabora el producto	
¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente? Estufa, Utensilios de cocina		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? Facebook	
¿Quiénes son sus Principales Clientes? Trabajadores de la zona (condominios)		¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? - Publicidad - Buena atención	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? 1) Estufa industrial 2) 4 mesas 3) 16 sillas 4) Utensilios de cocina 5) Plancha para cocina 6) Comedor plástico 7) Congelador			
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva 1) Estufa industrial 2) 4 mesas 3) 16 sillas 4) Utensilios de cocina 5) Plancha para cocina 6) Comedor plástico 7) Congelador			
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO			
¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI NO			
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito SI NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO	
¿A qué entidad? F. de la mujer		Monto solicitado \$1.000.000	
¿Aprobado? SI NO		¿Por qué? \$3.000.000	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO			
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO			
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO			
OBSERVACIONES GENERALES			
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Nombre del Funcionario : Carga : Firma Microempresario		Nombre del Funcionario : Carga : Firma Asesor de Empresarial	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?	X			
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)


 Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
 Cargo :

 Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	22 julio 2025.	HORA	4:01 pm.
Nombre del Microempresario	Nayelis Mercado Ortiz.		
Documento de Identidad	1002257710	Expedido en:	Santa Rosa.
Dirección de Residencia	Br. El Paraíso.	Tel.	
Dirección del Negocio	Br. El Paraíso.	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Comidas Rápidas Hnos Martínez.		
Descripción del Negocio	Venta de Comidas Rápidas		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	4 Meses.	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	3	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒	NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Gas.		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Perro Caliente Sencillo.	7.500	25	187.500
	Salchipapa	10.000	30	300.000
	Picada	20.000	40	800.000
	patacon Relleno	15.000	30	450.000
	Granizado.	20.000	50	1'000.000
	Hamburguesas.	14.000	30	420.000
	Refrescos.	5.000	80	400.000
	Perro Caliente (choriperro)	14.000	40	560.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 4'117.500		\$ 1'800.000	\$ 2'317.500	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN	
PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Salsamentería Santa Rosa.	¿Quiénes son sus Principales Clientes? Comunidad de Santa Rosa.
¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Fabrica para Vender.	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? Comunidad del Producto.
¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente? Si.	¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? Si.
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES	
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? Congelador.	
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva 1) Cero de Perro 2) 4 Mesas. 3) 4 sillas. 4) 4) 5) 6) 7) 8) 9) 10)	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN	
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO X	
¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI NO X	
8. APOYO FINANCIERO	
Microcrédito SI NO X	¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO X
¿A qué entidad? Mundo Mujer	¿Por qué? \$ 4'500.000
Monto solicitado X NO	Aprobado X NO
Negado X NO	¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO X
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO X	Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO X
OBSERVACIONES GENERALES	
(Deberá como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar mínimo (2 fotos) la unidad Productiva funciona los días Sabados, Domingo y Fiestas.	
Nombre del Funcionario: Leidy Cardona C. Cargo: Asesor de emprendimiento. Firma Microempresario: Mayelis M. Firma Asesor de Emprensarial: Leidy Cardona C.	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?	X			
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Nayelis m.
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :

Anna Padron
Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	9 julio 2025	HORA:	10:00 am.
Nombre del Microempresario	Veronica De las aguas Vivanco.		
Documento de Identidad	45 351 260	Expedido en:	Santa Rosa.
Dirección de Residencia	Barrio El Sagrado	Tel.	
Dirección del Negocio	Barrio El Sagrado.	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Contd aseo.		
Descripción del Negocio	Fabricación y venta de traperos Aseo y más		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	8 años.	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI NO ☒ CUAL Posee una Variedad de utensilios de cocina.
Sector Económico	ManUFACTURAS ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria Alimentaria ☐ Comercio ☒ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒	NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?				
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Traperos de lana	6.700	800	5'360.000
	Traperos en trapiche	5.000	600	3'000.000
	Escoba de Dalia	6.000	168	1'008.000
	Escoba de ober.	8.000	240	1'920.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 11'288.000		\$ 4'000.000	\$ 7'288.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	Produce para vender.	Base de Madera	
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	Produce para vender.	Base de Madera	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	Produce para vender.	Base de Madera	
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	Produce para vender.	Base de Madera	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?	Produce para vender.	Base de Madera	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?	SI	NO	
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?	SI	NO	
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito	SI	NO	
¿Alguna vez solicitó un crédito?	SI	NO	
¿A qué entidad?	Monto solicitado	Aprobado	¿Por qué?
SI		NO	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?	SI	NO	
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?	SI	NO	
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo	SI	NO	
OBSERVACIONES GENERALES			
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Produce los frascos de lunes a viernes y reparte los pedidos.			
Nombre del Funcionario: Ledy's Gaidous Cargo: Asesor de emprendimiento Firma: Ledy's Gaidous Firma Microemprendario: Ledy's Gaidous			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?			X	
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?	X			
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?			X	
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Herencia Requena
Firma Microempresario

Aura Robles
Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	17 - Julio - 2025	HORA	10:30 am
Nombre del Microempresario	Oscar Luis Marrugo Bonfante		
Documento de Identidad	73.539.087	Expedido en:	3136119951
Dirección de Residencia	Ceiba 1	Tel.	Santa Rosa
Dirección del Negocio	Ceiba 1	Genero	M ☒ F ☐
Nombre del Negocio	Oscar Marrugo La Revista		
Descripción del Negocio	Creador de Contenido		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	13 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☐ NO ☒ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☐ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☒		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☐ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☒ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados		Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☐ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☐ NO ☒		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Pago de Servicio de internet		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Cultura	30 videos	/	/
	Deporte	30	/	/
	política	30	/	/
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 0		\$ 0	\$ 0	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Computador, Celular.	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	
Toda la Comunidad en General	No dejar de Publicar	Facebook	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva	Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.). ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?	1) Computador 2) Celular	
10)			
9)			
8)			
7)			
6)			
5)			
4)			
3)			
2)			
1)			
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?	SI	NO	X
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?	SI	X	NO
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito	SI	NO	X
¿Alguna vez solicitó un crédito?	¿A qué entidad?	Monto solicitado	Aprobado
	N.A.		
SI	NO	Negado	¿Por qué?
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?	SI	NO	X
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?	SI	NO	X
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo	SI	NO	X
OBSERVACIONES GENERALES			
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Nombre del Funcionario : Carga : Firma Microemprendedor: Firma Asesor de Empresarial:			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	9 julio 2025	HORA	7:15 am.
Nombre del Microempresario	Aida Rosa Separez Salcedo		
Documento de Identidad	45.586.475	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Br. La Cereza Cll. principal	Tel.	3135003103
Dirección del Negocio	Br. La Cereza Cll. principal	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Los fritos de Rueda.		
Descripción del Negocio	Venta de fritos.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	6 años.	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	4.	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?	SI ☐ NO ☒
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?	Energía, Gas natural.

PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Arepa de huevo	3.000	1500	4'500.000
	Papas Reilenas	2.000	600	1'200.000
	Empanadas	1.000	750	750.000
	Arepa de Anís o Dulce	1.000	450	450.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos		Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 6'900.000		\$ 4'500.000		\$ 2'400.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	Tienda Medellín	¿Quiénes produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Produce para vender. Vidrio.
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	frauscones.	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	Al mostrar el producto.
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	
		NO	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.): ¿Que cree que necesita para mejorar su negocio?		1) Estufa semiautomática 1 puesto 2) Vidrio pequeño (prestado) 3) Mesa de madera 4) 3 sillas plásticas. 5) Pala para freír 6) Mesa de 2 puestos. 7) Sillas. 8) Mesas.	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI	NO
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?		SI	NO
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito		SI	NO
¿Alguna vez solicitó un crédito?		SI	NO
¿A qué entidad?		Monto solicitado	Aprobado
		NO	NO
			\$
			¿Por qué?
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO ¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO			
La unidad Productiva funciona de lunes a Domingo. funcionan con 3 grupos de trabajadores.			
Nombre del Funcionario: Ledys Cardona C.		Cargos: Asesor de emprendimiento.	
Firma Microemprendario		Firma Asesor de Emprendimiento	
Aida S		Ledys Cardona C.	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tu unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?			X	
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?			X	
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?			X	
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Aída S
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo : Asesor Psicosocial
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	11-07-25	HORA:	6:35
Nombre del Microempresario	Oswaldo ortiz Rebolledo		
Documento de Identidad	73.540.056	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Plaza Principal	Tel.	
Dirección del Negocio	Plaza Principal	Genero	M ☒ F ☐
Nombre del Negocio	Delicias del Ortiz		
Descripción del Negocio	Venta de chicharrón pafe, Panza chicharrón		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	15 Años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	5	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Gas, Luz, Agua		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Chicharrón con yuca	12000	180	2.160.000
	pafe con yuca	8000	130	1.040.000
	Panza con yuca	8000	300	2.400.000
	chinchunía con yuca	8000	130	1.040.000
	Oregano con yuca	8000	200	1.600.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos		Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 8640200		\$ 4500.000		\$ 4.140.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	chalefaro	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Fabricado por mí
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	Vecinos y Transconh	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	Examen al cliente
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	
		NO	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?	
1) Mesa metálica con sillas	1) Utensilios para cocina	Utensilios para cocina	
2) Mesa plástica con sillas	2) Utensilios para cocina	Utensilios para cocina	
3) Utensilios para cocina	3) Utensilios para cocina	Utensilios para cocina	
4) Utensilios para cocina	4) Utensilios para cocina	Utensilios para cocina	
5) Utensilios para cocina	5) Utensilios para cocina	Utensilios para cocina	
6) Utensilios para cocina	6) Utensilios para cocina	Utensilios para cocina	
7) Utensilios para cocina	7) Utensilios para cocina	Utensilios para cocina	
8) Utensilios para cocina	8) Utensilios para cocina	Utensilios para cocina	
9) Utensilios para cocina	9) Utensilios para cocina	Utensilios para cocina	
10) Utensilios para cocina	10) Utensilios para cocina	Utensilios para cocina	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI NO X	
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?		SI X NO	
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito	SI	NO	
¿Alguna vez solicitó un crédito?	SI	NO X	
¿A qué entidad?	Monto solicitado	Aprobado	Negado
¿Por qué?			
OBSERVACIONES GENERALES			
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar mínimo (2 fotos)			
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div> <p>Nombre del Funcionario :</p> <p>Cargo :</p> <p>Firma Microempresario</p> </div> <div> <p>Firma Asesor de Empresarial</p> </div> </div>			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Ubaldo Ortiz
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :

[Firma]
Firma Asesor PSICOSOCIAL





EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	9 julio 2025	HORA	7:35 am
Nombre del Microempresario	Sabina Luna Martinez		
Documento de Identidad	23 144 823	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Calle nueva. C50220	Tel.	3161394195
Dirección del Negocio	Br. la Cereza El principal	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Fritos Sabina		
Descripción del Negocio	Venta de Fritos		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	10 Años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Público ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒	NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		pimpina de gas		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Arepas de huevo	3.000	600	1'800.000
	papas rellenas	1.000	600	600.000
	Carimañola	1.000	400	400.000
	Empaadas	1.000	400	400.000
	Buñuelos de Frijol	1.000	600	600.000
	papas rellenas	2.000	200	400.000
	Arepas Dulces	1.000	200	200.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos		Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 4'400.000		\$ 2'000.000		\$ 2.400.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? ¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)		#Bastos Medellín. Elabora el producto.	
¿Quiénes son sus Principales Clientes? ¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?		fransesentes. Buena atención y las Baisas Vanadas.	
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?		No.	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Clientes? ¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?		fransesentes. Buena atención y las Baisas Vanadas.	
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?		No.	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.). ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?		Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva	
1) Vitrina Plegable. 2) Mesa de Madera (2). 3) Estufa y puestro. 4) Pala para futa. 5) Pipiada de gas. 6) Gava de plashco. 7) 8 sillas plashcas. 8) 9) 10)		1) Juego de sillas. 2) Molino eléctrico. 3) Carpeta.	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO		¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI NO	
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito SI NO		¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO	
¿A qué entidad? Monto solicitado Aprobado Negado ¿Por qué?		SI NO SI NO SI NO	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO			
¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO			
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO			
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Nombre del Funcionario : Feidy's Cardona G. Cargo : Asesor emprendimiento.		Firma Microempresario Feidy's Cardona G.	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendedor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?			X	
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?			X	
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?			X	
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Sabrina Luna
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Anne Dibel

Firma Asesor PSICOSOCIAL





PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	09-07-25	HORA:	5:14
Nombre del Microempresario	Monica Contillo de las Aguas		
Documento de Identidad	23.145.902	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	B. mediatapa Sse. Paraiso	Tel.	323 4469617
Dirección del Negocio	Barrio Paraiso	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Chuzos Sheila.		
Descripción del Negocio	Chuzos, Pinchos y Jugs		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	10 Años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Economica	Industria Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educacion ☐ Comunicacion ☐ Tecnologia e Innovacion ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☐ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Publico ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI	NO ☒	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?				
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Chuzos	3000	390	1.170.000
	Pinchuz	3000	390	1.170.000
	Jugs	1000	260	260.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 2.600.000		\$ 1.000.000	\$ 1.600.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?	
Muebles cas 35. Piso alto		Compra para vender Compra para vender	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	
Vecinos y familiares		Pierdes Asador desde el medio día	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?			
1) Asador pequeño	2) mesa de madera	3) 2 sillas	4) Pava grande
5) Utensilios	6) mesa con 4 sillas	7) mesa mas grande	8) faros
9)	10)	7)	8)
9)	10)	7)	8)
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		¿Está interesado/a en formalizar su negocio?	
SI		SI	
NO		NO	
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito	¿A qué entidad?	Monto solicitado	Aprobado
SI	NO	NO	NO
¿Alguna vez solicitó un crédito?			
SI			
NO			
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?			
SI			
NO			
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?			
SI			
NO			
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo			
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Firma Microemprendedor			
Firma Asesor de Emprendedor			
Nombre del Funcionario:			
Cargo:			
Monica Canxillo			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendedor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?		X		
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Monica Cantillio
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :

Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	8-Julio -2025	HORA	7:25 Pm
Nombre del Microempresario	Beatriz Junco Uruchoveo		
Documento de Identidad	45-455-963	Expedido en:	Cartagena
Dirección de Residencia	Barrio El Paraíso	Tel.	3158499453
Dirección del Negocio	Plaza Principal	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	La Bendición de Dios		
Descripción del Negocio	Venta de arepas de queso		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	1 año	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados ☒ Moderno _____ Economía Popular _____ Economía Naraja _____		
Actividad Económica	Industria _____ Alimentaria ☒ Comercio _____ Educación _____ Comunicación _____ Tecnología e Innovación _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo _____ móvil _____ en casa _____ en la calle _____ Espacio Público ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI	NO	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Compra de insumo Compra de carbón		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Arepa de Queso	\$3.000	450	\$1.350.000
	Arepa de Jamón	\$3.500	900	\$3.150.000
	Arepa de Tocineta	\$4.000	150	\$600.000
	Arepa de chorizo	\$5.000	180	\$900.000
	Gaseosas	\$2.000	180	\$360.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos		Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 3.000.000		\$ 900.000		\$ 2.100.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	Elaboran el Producto	¿Quién produce lo que vende? (Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?
Salsamentaria		Herramientas de cocina	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	
Jóvenes entre los 16 y 25 años	No	No.	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.): ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?	
1) Hsador	1) Mesa de Trabajo	2) Hsador Grande	3) Comedor Plástico
3) 5 sillas	4) 1 Gaba Pequeña	5)	6)
7)	8)	9)	10)
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI	NO
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?		SI	NO
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito	SI	NO	
¿Alguna vez solicitó un crédito?	¿A qué entidad?	Monto solicitado	Aprobado
NO	N.A	N.A	Negado
			¿Por qué?
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?			
SI			NO
¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?			
SI			NO
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo			
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Nombre del Funcionario : <i>Guillermo J. Jaramila</i>			
Cargo : <i>Asesor de Emprendimiento</i>			
Firma Microemprendedor <i>Beatriz Juana U.</i>			
Firma Asesor de Emprendimiento <i>Guillermo J. Jaramila</i>			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL					
N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Firma Asesor PSICOSOCIAL

Nombre del Funcionario :
Cargo :

Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	11 - Julio - 2025	HORA	7:00 pm
Nombre del Microempresario	Kendris Paola Bolano de Avila		
Documento de Identidad	1.048.600.825	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Avenida Principal	Tel.	3044319676
Dirección del Negocio	Avenida Principal	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Choletazo Salvaje		
Descripción del Negocio	Venta de asados y chorizo		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	1 año	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados ☒ Moderno _____ Economía Popular _____ Economía Naraja _____		
Actividad Económica	Industria _____ Alimentaria ☒ Comercio _____ Educación _____ Comunicación _____ Tecnología e Innovación _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	3	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil _____ en casa ☒ en la calle _____ Espacio Público _____	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Servicio de Gas Pago a empleados		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Asados de choleta	\$10.000	10	\$100.000
	Chorizo Artesanal	\$6.000	10	\$60.000
	Chicharrón de cerdo	\$10.000	10	\$100.000
	Picada	\$15.000	8	\$120.000
	Chorriperro	\$10.000	3	\$30.000
	Patacón	\$10.000	3	\$30.000
	Salchipapa	\$10.000	15	\$150.000
	Picada de Camarón	\$30.000	3	\$90.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$2.000.000		\$98.000	\$1.902.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN			
PROVEEDORES Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?		Elaboran el producto	
¿Quiénes son sus Principales Clientes?		¿Quién produce lo que vende? (¿Lo revender?)	
Ferreman (Cartagena) Incity (Cartagena)		Asador Utensilios de cocina Vitrina	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Clientes?		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	
Condominios, Barrio el Limonar, Vehículos que transitan por la zona		Facebook WhatsApp	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?		Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva	
1) 1 Vitrina		2) 1 Asador	
3) 1 Garro de perro		4) 2 Comedores Plásticos	
5) Utensilios de cocina		6) 1 Caba de hico por	
7)		8)	
9)		10)	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		¿Está interesado/a en formalizar su negocio?	
SI		SI	
NO		NO	
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito		¿A qué entidad?	
SI		N.A	
¿Alguna vez solicitó un crédito?		Monto solicitado	
NO		Aprobado	
¿Por qué?		Negado	
SI		NO	
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI X NO ¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI X NO Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI X NO			
Nombre del Funcionario : Carga : Firma Microemprendedor Firma Asesor de Empresarial			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Kendis Puolas B.
Firma Microempresario

Dora Robbó
Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	14 - Julio - 2015	HORA	3:00 pm
Nombre del Microempresario	Susana Carolina Cardenas Jimenez		
Documento de Identidad	1.048.607.246	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Barrio las Malvinas	Tel.	3117918102
Dirección del Negocio	Plaza principal	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	La plazita de Susana		
Descripción del Negocio	Venta de asados y chorizo		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	11 meses	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Público ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Pago a trabajadores.		
PRODUCTOS	Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual	
Producto(s) y/o Servicios Principales	Asados de choleta	\$15.000	240	\$ 3.600.000
	" " Carne	\$20.000	80	\$ 1.600.000
	" " pechuga	\$18.000	80	\$ 1.440.000
	Bollo con chorizo	\$6.000	240	\$ 1.440.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 4.000.000		\$ 640.000	\$ 3.360.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Mercado Bazarito		¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Elabora el producto	
¿Quiénes son sus Principales Clientes? Personas que visitan el municipio		¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? Facebook y WhatsApp	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?		¿Que cree que necesita para mejorar su negocio?	
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Que cree que necesita para mejorar su negocio?	
1) Asador 2) Paraguas 3) Caba de hiepor 4) Utencilios de cocina 5) Mesa de trabajo 6) Asador 7) Comedor 8) Comedor 9) Comedor 10) Comedor		1) Asador 2) Comedor 3) Comedor 4) Comedor 5) Comedor 6) Comedor 7) Comedor 8) Comedor 9) Comedor 10) Comedor	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI		¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI	
Microcrédito SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? SI	
¿A qué entidad? N.º		Monto solicitado Negado	
¿Por qué? \$		¿Aprobado? NO	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
8. APOYO FINANCIERO			
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI			
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI			
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI			
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Nombre del Funcionario : Susana Cardenas			
Cargo : Firmas Microemprendario			
Firma Asesor de Emprenario Firmas Asesor de Emprenario			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECE S	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?		X		
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Susana Cardenas
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo : *Ana Robb D.*
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	22 julio 2025	HORA	10:00pm.
Nombre del Microempresario	Francisco Jose Bellido Vivaanco		
Documento de Identidad	71590165	Expedido en:	Medellin.
Dirección de Residencia	Barrio el Paraíso	Tel.	3225894688
Dirección del Negocio	Calles de Santa Rosa.	Genero	M ☒ ☐
Nombre del Negocio	Butes de Pacho.		
Descripción del Negocio	Venta de butifarra y huevo Cocido.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	13 años.	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Economica	Industria Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educacion ☐ Comunicacion ☐ Tecnología e Innovacion ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☐ móvil ☒ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Publico ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI	NO ☒	
¿ Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?				
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Butifarras	500	19.200	9.600.000
	Huevo Cocido.	1000	1.440	1'440.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 17'040.000		\$ 7'680.000	\$ 3'360.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Comercio barrio el Pozo - Abasco Sta Rosa.	¿Quiénes son sus Principales Clientes? ¿Que estrategias a utilizar para atraer nuevos clientes? - Muestra de prueba.		
¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Comunidad de Santa Rosa y Colegios.	¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? No.		
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
(2) Compra para Vender.			
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva 1) Plato. 2) Nochillo. 3) Olla.			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? 1) Llave para Azar. 2) Sombilla.			
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO X ¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI NO X			
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito SI ¿Alguna vez solicitó un crédito? SI ¿A qué entidad? Banco Agrario Monto solicitado 1,000,000 Aprobado Negado ¿Por qué?	SI X NO ¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI ¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO		
OBSERVACIONES GENERALES			
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos))			
Nombre del Funcionario: Leidy Caudou Cargo: Asesor de emprendimiento Firma Microempresario: Francisco J. Nelli Firma Asesor de Emprensarial: Leidy Caudou			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	/		X	
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?	X			
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Francisco J. Bellido

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Ana Roldán D.

Firma Microempresario

Firma Asesor PSICOSOCIAL





EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO
AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y
FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	22 julio. 2025	HORA	10:00 pm.
Nombre del Microempresario	Yuvanis Vivanco Pajaro		
Documento de Identidad	45361327	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Barrio el Sagrado	Tel.	3245775792
Dirección del Negocio	B. Ascencios Av. Principal	Cel.	
Nombre del Negocio	La Bendición de Dios		
Descripción del Negocio	Venta de fritos y jugos		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	8 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL <input type="text"/>
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja		
Actividad Económica	Industria Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	3	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒	NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Gas, Alquiler		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Arepas de Huevo	3000	1400	4.200.000
	Papa	2000	840	1.600.000
	Carimanola	1000	360	360.000
	Wanuelos de frijol	3000	450	450.000
	Empanada	1000	180	180.000
	Jugos naturales	2000	810	1.620.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 8.410.000		\$ 6.000.000	\$ 2.410.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	Proveedores	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Produce el mismo
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		¿Quiénes son sus Principales Clientes?	
Vecinos del sector		¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	
Francia modallin		Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	
buena atención		No	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?		Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva	
1) Máquina Grande		1) Espina Industrial	
2) Mesas con Sillas		2) Lijadora	
3) Mesa metálica		3) Mesa metálica	
4) Utensilios		4) Utensilios	
5) Oculados		5) Oculados	
6) 6)		6) 6)	
7) 7)		7) 7)	
8) 8)		8) 8)	
9) 9)		9) 9)	
10) 10)		10) 10)	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI	
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?		SI	
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito		SI	
¿Alguna vez solicitó un crédito?		A qué entidad?	
NO		Monto solicitado	
X		Aprobado	
¿Por qué?		Negado	
SI		NO	
Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?		SI	
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?		SI	
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo		SI	
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Firma Microempresario			
Firma Asesor de Emprensarial			
Nombre del Funcionario :			
Cargo :			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

[Firma]
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo : *[Firma]*
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	31 -Julio -2025	HORA	3:30pm
Nombre del Microempresario	Andris Rebolledo Bello		
Documento de Identidad	1002257904	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Barrio 30 de Agosto	Tel.	3214050254
Dirección del Negocio	Barrio El Paraíso	Genero	M ☒ F ☐
Nombre del Negocio	Andris El Nuevo Comienzo		
Descripción del Negocio	Restaurante.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	8 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados ☒ Moderno _____ Economía Popular _____ Economía Naraja _____		
Actividad Económica	Industria _____ Alimentaria ☒ Comercio _____ Educación _____ Comunicación _____ Tecnología e Innovación _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	4	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil _____ en casa ☒ en la calle _____ Espacio Público _____	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		- Pago de Arriendo - Pago a trabajadores		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Corrientes	15.000	600	9.000.000
	Sancochos Pequeño	8.000	450	3.600.000
	Comidas Afrodisíacas	25.000	15	375.000
	Bandeja para	25.000	30	750.000
	Mote de queso	12.000	20	240.000
	Sancocho Grande	10.000	150	1.500.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 15.465.000		\$ 2.150.000	\$ 13.315.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	Merceder Barzoto Procarne.	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Prepara y vende el producto Estufa, utensilios de cocina
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	Condominio Profesores de zona	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	Muestras Preciosos. Calidad, Sazon Promociones WhatsApp. Facebook
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?		Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva 1) Utensilios de Cocina 2) 2 mesas 3) 4 Sillas 4) 1 Comedor Plástico 5) Pailas para Arroz. 6) 7) 8) 9) 10)	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI	NO
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?		SI	NO
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito	SI	NO	¿Alguna vez solicitó un crédito?
¿A qué entidad?	SI	NO	¿Por qué?
Monto solicitado	Aprobado	Negado	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO ¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO ¿Autoniza a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo? SI NO			
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Nombre del Funcionario de emprendimiento		Carga : Asesor de emprendimiento	
Firma Microempresario		Firma Asesor de Emprendimiento	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?	X			
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Andrés Rebolledo Bello.
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo : Asesor PSICOSOCIAL
[Firma]
Firma Asesor PSICOSOCIAL

Natachia.

		EMPRENDIMIENTO CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE SANTA ROSA - BOLÍVAR		
PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL 2025		FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA		
1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA				
FECHA:	31 julio 2025	HORA	4:00pm.	
Nombre del Microempresario	Jose Marques Veneza.			
Documento de Identidad	926787	Expedido en:	Mahates.	
Dirección de Residencia	Calle nueva.	Tel.		
Dirección del Negocio	Calles de Santa Rosa.	Genero	M ☒ ☐	
Nombre del Negocio	Raspao Natachia.			
Descripción del Negocio	Venta de raspao.			
2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO				
¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	60 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____	
Sector Económico	ManUFACTURAS _____ SERVICIO _____ PRODUCTOS ELABORADOS ☒ MODERNO _____ ECONOMÍA POPULAR _____ ECONOMÍA NARAJA _____			
Actividad Económica	INDUSTRIA _____ ALIMENTARIA ☒ COMERCIO _____ EDUCACION _____ COMUNICACION _____ TECNOLOGIA E INNOVACION _____ CULTURA Y ARTE _____ DEPORTE _____			
No. De Empleos Generados	0	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo _____ móvil ☒ en casa _____ en la calle _____ Espacio Público _____		
3. INGRESOS Y FINANZAS				
¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI	NO ☒	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?				
PRODUCTOS	Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual	
Producto(s) y/o Servicios Principales	Raspao Kola	1500	170	255.000
	Raspao Chicle	1500	180	270.000
	Raspao Maracuya	1500	150	225.000
	Raspao Limon.	1500	140	210.000
	Raspao Tamarindo.	1500	120	180.000
	Raspao. Coco	1500	110	165.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 1'305.000		\$ 600.000	\$ 700.000	

Firma Microempresario		Firma Asesor de Empresarial																					
		Nombre del Funcionario: <i>Ferdys Cardona C.</i> Cargo: <i>Asesor emprendimiento.</i>																					
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la Unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)																							
<table border="1"> <tr> <td>¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?</td> <td>SI</td> <td>NO</td> <td></td> </tr> <tr> <td>¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?</td> <td>SI</td> <td>NO</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo</td> <td>SI</td> <td>NO</td> <td></td> </tr> </table>				¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?	SI	NO		¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?	SI	NO		Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo	SI	NO									
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?	SI	NO																					
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?	SI	NO																					
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo	SI	NO																					
<table border="1"> <tr> <td>Microcrédito</td> <td>SI</td> <td>NO</td> <td>¿Por qué?</td> </tr> <tr> <td>¿Alguna vez solicitó un crédito?</td> <td>SI</td> <td>NO</td> <td></td> </tr> <tr> <td>¿A qué entidad?</td> <td>Monto solicitado</td> <td>Aprobado</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>NO</td> <td></td> </tr> </table>				Microcrédito	SI	NO	¿Por qué?	¿Alguna vez solicitó un crédito?	SI	NO		¿A qué entidad?	Monto solicitado	Aprobado				NO					
Microcrédito	SI	NO	¿Por qué?																				
¿Alguna vez solicitó un crédito?	SI	NO																					
¿A qué entidad?	Monto solicitado	Aprobado																					
		NO																					
8. APOYO FINANCIERO																							
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?																							
<table border="1"> <tr> <td>SI</td> <td>NO</td> </tr> <tr> <td></td> <td>X</td> </tr> </table>				SI	NO		X																
SI	NO																						
	X																						
¿Esta interesado/a en formalizar su negocio?																							
<table border="1"> <tr> <td>SI</td> <td>NO</td> </tr> <tr> <td></td> <td>X</td> </tr> </table>				SI	NO		X																
SI	NO																						
	X																						
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN																							
<table border="1"> <tr> <td>10)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>9)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>8)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>7)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>6)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>5)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>4)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>3)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>1)</td> <td></td> </tr> </table>				10)		9)		8)		7)		6)		5)		4)		3)		2)		1)	
10)																							
9)																							
8)																							
7)																							
6)																							
5)																							
4)																							
3)																							
2)																							
1)																							
<table border="1"> <tr> <td>Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva</td> <td>Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?</td> </tr> <tr> <td>1) <i>Maquina</i></td> <td>1) <i>Maquina para raspar.</i></td> </tr> <tr> <td>2) <i>Carrito de Raspa.</i></td> <td></td> </tr> <tr> <td>3) <i>fueros de subidas.</i></td> <td></td> </tr> <tr> <td>4) <i>bases.</i></td> <td></td> </tr> </table>				Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva	Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?	1) <i>Maquina</i>	1) <i>Maquina para raspar.</i>	2) <i>Carrito de Raspa.</i>		3) <i>fueros de subidas.</i>		4) <i>bases.</i>											
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva	Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?																						
1) <i>Maquina</i>	1) <i>Maquina para raspar.</i>																						
2) <i>Carrito de Raspa.</i>																							
3) <i>fueros de subidas.</i>																							
4) <i>bases.</i>																							
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES																							
<table border="1"> <tr> <td>¿Quiénes son sus Principales Clientes?</td> <td>¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?</td> <td>¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?</td> </tr> <tr> <td><i>Jovenes de las instituciones educativas.</i></td> <td><i>- Buen sabor.</i> <i>- Promoción al cliente.</i></td> <td><i>No.</i></td> </tr> </table>				¿Quiénes son sus Principales Clientes?	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	<i>Jovenes de las instituciones educativas.</i>	<i>- Buen sabor.</i> <i>- Promoción al cliente.</i>	<i>No.</i>														
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?																					
<i>Jovenes de las instituciones educativas.</i>	<i>- Buen sabor.</i> <i>- Promoción al cliente.</i>	<i>No.</i>																					
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES																							
<table border="1"> <tr> <td>¿Quiénes son sus Principales Proveedores?</td> <td>¿Quién produce lo que vende? (Lo fabrica usted o lo compra para revender?)</td> <td>¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?</td> </tr> <tr> <td><i>Granero piso alto.</i> <i>- Comercio Guayaquil.</i></td> <td><i>Fabrica para vender.</i></td> <td><i>Carril de Raspa.</i></td> </tr> </table>				¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	¿Quién produce lo que vende? (Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?	<i>Granero piso alto.</i> <i>- Comercio Guayaquil.</i>	<i>Fabrica para vender.</i>	<i>Carril de Raspa.</i>														
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	¿Quién produce lo que vende? (Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?																					
<i>Granero piso alto.</i> <i>- Comercio Guayaquil.</i>	<i>Fabrica para vender.</i>	<i>Carril de Raspa.</i>																					
4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN																							

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL					
Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendedor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?		X		
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Firma Microempresario

Nombre del Funcionario : Asesor emprendimiento

Cargo : Jedy's Cardona

Firma Asesor PSICOSOCIAL

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Cargo: 1 Jerry's Condo

Lady's Garden

Firma Asesor PSICOSOCIAL

Firma Microempresario



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	10-07-25	HORA	8:50
Nombre del Microempresario	Anyer Mesa Cantillo		
Documento de Identidad	1.048 279 074	Expedido en:	Malambo
Dirección de Residencia	C. el Sagrado	Tel.	3113811854
Dirección del Negocio	Plaza Principal	Genero	M ☒ F ☐
Nombre del Negocio	Anyelo Deitos		
Descripción del Negocio	Venta de Deitos, Empanadas, Jugs		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	10 Años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	ManUFACTURAS _____ SERVICIO _____ PRODUCTOS ELABORADOS ☒ MODERNO _____ ECONOMIA POPULAR _____ ECONOMIA NARAJA _____		
Actividad Económica	Industria _____ Alimentaria ☒ Comercio _____ Educación _____ Comunicación _____ Tecnología e Innovación _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	3	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil _____ en casa _____ en la calle _____ Espacio Público ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Agua, Gas.		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Deitos	1000	6000	6.000.000
	Empanadas	1500	2500	3.750.000
	Jugs	1500	1900	2.850.000
	pancitos.	1200	1200	1440.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos		Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 14.040.000		\$ 7500.000		\$ 6.540.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	Salsamantitas	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Fabrica el mismo
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	Estudiantes, Varios	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	Buena abstracción y presentación.
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	NO		
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
<p>Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva</p> <p>Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?</p>			
1) Estufa industrial	2) Vitrina	3) Mesa de aluminio	4) Utensilios
5) Cilindro	6) Vaso de Pepsi	7) Sillas	8) 8)
9) 9)	10) 10)		
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI	NO X
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?		SI X	NO
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito	SI	NO X	
¿Alguna vez solicitó un crédito?	¿A qué entidad?	Monto solicitado	Aprobado
			\$
SI	NO X	Negado	¿Por qué?
<p>¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?</p> <p>¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?</p> <p>Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo</p>			
<p>OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos))</p>			
<p>Nombre del Funcionario : _____</p> <p>Cargo : _____</p> <p>Firma Microemprendedor _____</p> <p>Firma Asesor de Empresarial _____</p>			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Agustin maza Cantuero
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :

Agustin maza Cantuero
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	10-07-25	HORA	
Nombre del Microempresario	Yaneth Discubich. Alcaraz		
Documento de Identidad	23.144.703	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Calle Las Cerezas AV 2da	Tel.	
Dirección del Negocio	Calle Las Cerezas AV. p.pal	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Refrescos y Pasabocas Yaneth		
Descripción del Negocio	Venta de Fritos, Deditos, Jugos		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	60 Años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?		Gas, luz, Agua		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Empanadas	1500	3000	4500.000
	Papas	2000	600	1200.000
	Deditos	1000	1500	1500.000
	Brepa de queso	1500	300	450.000
	Jugo	1000	450	450.000
	Chicha	1000	450	450.000
	Bunuelos	1500	300	450.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos		Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 9000.000		\$ 3500.000		\$ 5.500.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN PROVEEDORES Y CLIENTES		¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Albatros las 35		¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Albatros las 35	
¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) ella misma. Produce		¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Albatros las 35		¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Albatros las 35	
¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente? para operar diariamente?		¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Albatros las 35		¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Albatros las 35	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES					
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? NO		¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? Buen Servicio		¿Quiénes son sus Principales Clientes? Estudiantes Jóvenes	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES					
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? Version de Aluminio Vitrina Grande Juego de mesa consillas		Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva 1) Vitrina 2) mesas 3) silla 4) Estufa casera 5) Utensilios de la cocina			
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN					
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI X NO		¿Esta interesado/a en formalizar su negocio? SI X NO		¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI X NO	
8. APOYO FINANCIERO					
Microcrédito SI		¿A qué entidad? SI		¿Alguna vez solicitó un crédito? NO X	
Monto solicitado Aprobado		Negado ¿Por qué?		¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI X NO	
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI X NO		Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI X NO		OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos))	
Nombre del Funcionario : Cargo :		Firma Microemprendedor Firma Asesor de Empresarial			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?		X		
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Yoneth Discubeth
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :

Anna Bbq
Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	10- Julio - 2015	HORA	9:00 am
Nombre del Microempresario	Angelica Medrano Cabarcas		
Documento de Identidad	64.581.940	Expedido en:	Sincalejo
Dirección de Residencia	Barrio la Cereza	Tel.	
Dirección del Negocio	Plaza principal	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Empanadas Dondel el tio		
Descripción del Negocio	Venta de empanadas		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	4 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Economica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educacion ☐ Comunicacion ☐ Tecnologia e Innovacion ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	4	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Publico ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Arriendo pago de Nomina		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Empanadas	\$ 1000	18.000	18.000.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 18.000.000		\$ 1.750.000	\$ 16.250.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN	
PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? ¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Tiendas locales Elabora el producto Estufa, Stencil de Cocina
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Clientes? ¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? ¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	Buena Calidad Comodidad en General No
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES	
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.): ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?	Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva 1) Vitrina 2) Freidor 3) Stencil de Cocina 4) 6 mesas 5) 24 sillas 6) 7) 8) 9) 10)
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN	
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO X	
¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI NO X	
8. APOYO FINANCIERO	
Microcrédito ¿Alguna vez solicitó un crédito? ¿A qué entidad? Monto solicitado Aprobado Negado ¿Por qué?	SI NO X SI SI SI SI SI SI SI SI SI
OBSERVACIONES GENERALES	
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos))	
Nombre del Funcionario : Cargo : Firma Microemprendedor Firma Asociar do Emprenesarial	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECE S	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?		X		
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Angarica Medrano
64581940
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Aura Robles D.
Firma Asesor PSICOSOCIAL

1. The first part of the paper discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that proper record-keeping is essential for the success of any business and for the protection of the interests of all parties involved. The author notes that many businesses fail because they do not keep adequate records, leading to confusion and disputes.

2. The second part of the paper describes the various methods used to collect and analyze data. It includes a detailed discussion of the different types of data that can be collected, such as primary and secondary data, and the various techniques used to analyze this data. The author also discusses the importance of ensuring that the data is accurate and reliable, and the steps that should be taken to verify the data.

3. The third part of the paper discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that proper record-keeping is essential for the success of any business and for the protection of the interests of all parties involved. The author notes that many businesses fail because they do not keep adequate records, leading to confusion and disputes.

4. The fourth part of the paper discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that proper record-keeping is essential for the success of any business and for the protection of the interests of all parties involved. The author notes that many businesses fail because they do not keep adequate records, leading to confusion and disputes.

5. The fifth part of the paper discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that proper record-keeping is essential for the success of any business and for the protection of the interests of all parties involved. The author notes that many businesses fail because they do not keep adequate records, leading to confusion and disputes.

6. The sixth part of the paper discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that proper record-keeping is essential for the success of any business and for the protection of the interests of all parties involved. The author notes that many businesses fail because they do not keep adequate records, leading to confusion and disputes.

7. The seventh part of the paper discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that proper record-keeping is essential for the success of any business and for the protection of the interests of all parties involved. The author notes that many businesses fail because they do not keep adequate records, leading to confusion and disputes.

8. The eighth part of the paper discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that proper record-keeping is essential for the success of any business and for the protection of the interests of all parties involved. The author notes that many businesses fail because they do not keep adequate records, leading to confusion and disputes.

9. The ninth part of the paper discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that proper record-keeping is essential for the success of any business and for the protection of the interests of all parties involved. The author notes that many businesses fail because they do not keep adequate records, leading to confusion and disputes.

10. The tenth part of the paper discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that proper record-keeping is essential for the success of any business and for the protection of the interests of all parties involved. The author notes that many businesses fail because they do not keep adequate records, leading to confusion and disputes.

  		EMPRENDIMIENTO CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE SANTA ROSA - BOLÍVAR	
PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL 2025		FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA	
1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA			
FECHA:	23 julio 2025.	HORA	2:30pm.
Nombre del Microempresario	Minelva Maria Arrieta Pombo.		
Documento de Identidad	45360896	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Barrio la unión.	Tel.	3145121552
Dirección del Negocio	Barrio la unión.	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Fritos Mine		
Descripción del Negocio	Venta de fritos.		
2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO			
¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	15 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	ManUFACTURAS _____ SERVICIO _____ PRODUCTOS ELABORADOS ☒ MODERNO _____ ECONOMIA POPULAR _____ ECONOMIA NARAJA _____		
Actividad Economica	Industria _____ Alimentaria ☒ Comercio _____ Educacion _____ Comunicacion _____ Tecnologia e Innovacion _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	3.	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil _____ en casa ☒ en la calle _____ Espacio Publico _____	
3. INGRESOS Y FINANZAS			
¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒	NO ☐
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?			
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)
Producto(s) y/o Servicios Principales	Empanadas HAWAYANA.	2000	800
	Empanadas de pollo.	1500	1000
	Papas Rellenas. Con huevo	2000	1200
	Pizzas. Combo	3.200	1000
	Jugos naturales.	1.000	1600
	Papas Rellenas	1.500	800
	Avenas	1500	600
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 12'400.000		\$ 2'000.000	\$ 10'400.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN PROVEEDORES Y CLIENTES		5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		6. NECESIDADES Y PROYECCIONES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? - Mercado de bazcoito - Salsamentaria Sta Rosa.		¿Quiénes son sus Principales Clientes? - Vecinos. - Inst. educativa.		¿Quiénes son sus Principales Clientes? - Vecinos. - Inst. educativa.	
¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Produce para Vender.		¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? Buena Sabor.		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? No.	
¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente? -		¿Quiénes son sus Principales Proveedores? -		¿Quiénes son sus Principales Clientes? -	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN		8. APOYO FINANCIERO		9. OBSERVACIONES Y PROYECCIONES	
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO		¿Esta interesada en formalizar su negocio? SI NO		¿Quiénes son sus Principales Proveedores? -	
¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO		¿A qué entidad? SI NO		¿Quiénes son sus Principales Clientes? -	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO		¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO		¿Quiénes son sus Principales Clientes? -	
¿Autonizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo? SI NO		¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO		¿Quiénes son sus Principales Clientes? -	
10. OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos))		Nombre del Funcionario: <i>Leidy Cardona C.</i> Cargo: <i>Asesor de emprendimiento.</i> Firma Microempresario: <i>M. Cardona</i> Firma Asesor de Emprensarial: <i>Leidy Cardona C.</i>		Nombre del Funcionario: <i>Leidy Cardona C.</i> Cargo: <i>Asesor de emprendimiento.</i> Firma Microempresario: <i>M. Cardona</i> Firma Asesor de Emprensarial: <i>Leidy Cardona C.</i>	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?	X	X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Nombre del Funcionario :

Cargo :

• *Minuba Arrieta Po-*
Firma Microempresario

[Firma]
Firma Asesor PSICOSOCIAL





PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:	10- Julio - 2025	HORA	8:00 am
Nombre del Microempresario	Ricardo Gonzales Ortiz		
Documento de Identidad	73.539.503	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Tamarindo	Tel.	3105123665
Dirección del Negocio	Plaza Principal (La Cereza)	Genero	M ☒ F ☐
Nombre del Negocio	Donde El Papa Abuelo		
Descripción del Negocio	Venta de Desayunos		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	28 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio _____ Productos Elaborados ☒ Moderno _____ Economía Popular _____ Economía Naraja _____		
Actividad Economica	Industria _____ Alimentaria ☒ Comercio _____ Educacion _____ Comunicacion _____ Tecnologia e Innovacion _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	4	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil _____ en casa _____ en la calle _____ Espacio Publico ☒	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐		
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Pago a Trabajadores.		
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Chicharron	\$12.000	390	\$4.680.000
	Orejita	\$7.000	156	\$1.092.000
	Bofé	\$5.000	156	\$780.000
	Aboa Panela	\$1.000	520	\$520.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 8.400.000		\$ 4.680.000	\$ 6.720.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN	
PROVEEDORES Y CLIENTES ¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Mercado Basurto ¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Elabora su producto ¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente? Vitrina, Estopa industrial	5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES ¿Quiénes son sus Principales Clientes? Visitantes ¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? - Buena atención - No (Redes Sociales) - Domicilios
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES	
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? 1) Mesa de trabajo 2) Vitrina 3) 8 sillas 4) Mesa de trabajo 5) Corpa 6) Utensilios de cocina 7) 8) 9) 10)	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN	
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO X ¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI NO X	
8. APOYO FINANCIERO	
Microcrédito SI NO X ¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO X ¿A qué entidad? Banco Agrario \$6.000.000 Monto solicitado Aprobado Negado X \$6.000.000 ¿Por qué?	
OBSERVACIONES GENERALES	
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos))	
Nombre del Funcionario : Carga : Firma Microempresario Firma Asociar de Empromesario	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

RICHARDO

Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Ara Robb D.

Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:		HORA	
Nombre del Microempresario	Carmen Maria Ortiz Cera.		
Documento de Identidad	45-360-221	Expedido en:	Santa Rosa.
Dirección de Residencia	30 Agosto	Tel.	
Dirección del Negocio	30 Agosto.	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	No tiene.		
Descripción del Negocio	Variedades.		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	4 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☐ Moderno ☐ Economía Popular ☒ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☐ Comercio ☒ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil ☐ en casa ☐ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI	NO	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?				
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Canchos ninas	5000	60	300.000
	Agudeinos	2000	30	60.000
	Perfumes	30.000	20	600.000
	Chandeteu	24.000	50	240.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 1'200.000		\$ 400.000	\$ 800.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES													
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?													
Mercado blanco		Venta de producto													
Vitrina, estantes															
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES															
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	¿Qué estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?													
Estudiantes.		Buena atención													
Si															
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES															
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?													
(1)		(1)													
(2)		(2)													
(3)		(3)													
(4)		(4)													
(5)		(5)													
(6)		(6)													
(7)		(7)													
(8)		(8)													
(9)		(9)													
(10)		(10)													
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN															
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI	NO												
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?		SI	NO												
8. APOYO FINANCIERO															
Microcrédito		SI													
¿Alguna vez solicitó un crédito?		¿A qué entidad?													
NO		Monto solicitado													
		Aprobado													
		Negado													
		¿Por qué?													
OBSERVACIONES GENERALES															
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 folios)															
<table border="1"> <tr> <td>¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?</td> <td>SI</td> <td>NO</td> <td></td> </tr> <tr> <td>¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?</td> <td>SI</td> <td>NO</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo</td> <td>SI</td> <td>NO</td> <td></td> </tr> </table>				¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?	SI	NO		¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?	SI	NO		Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo	SI	NO	
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?	SI	NO													
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?	SI	NO													
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo	SI	NO													
<table border="1"> <tr> <td colspan="2">Firma Microempresario</td> <td colspan="2">Firma Asesor de Empresarial</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Carmen Ortiz</td> <td colspan="2">[Firma]</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Cargos:</td> <td colspan="2">Nombre del Funcionario:</td> </tr> </table>				Firma Microempresario		Firma Asesor de Empresarial		Carmen Ortiz		[Firma]		Cargos:		Nombre del Funcionario:	
Firma Microempresario		Firma Asesor de Empresarial													
Carmen Ortiz		[Firma]													
Cargos:		Nombre del Funcionario:													

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL					
N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Firma Microempresario

Carmen Ortiz

Nombre del Funcionario :

Cargo : Asesor Psicosocial

[Firma]

Firma Asesor PSICOSOCIAL

Cargo :

Carmen Ortiz
Firma Microempresario

Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:		HORA:	
Nombre del Microempresario	Yadira Ortiz Mercado.		
Documento de Identidad	45.487687	Expedido en:	Santa Rosa.
Dirección de Residencia	Trebol 3	Tel.	3136932777
Dirección del Negocio	Trebol 3.	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	No tiene		
Descripción del Negocio	Venta de Medicamentos		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	5 años.	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	ManUFACTURAS _____ Servicio ☒ Productos Elaborados _____ Moderno _____ Economía Popular _____ Economía Naraja _____		
Actividad Económica	Industria _____ Alimentaria _____ Comercio ☒ Educación _____ Comunicación _____ Tecnología e Innovación _____ Cultura y Arte _____ Deporte _____		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil _____ en casa ☒ en la calle _____ Espacio Público _____	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒	NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?				
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Acetaminofen	5000	800	400.000
	Dolax	4000	500	500.000
	Amoxicilina	4000	400	400.000
	Diclofenaco	4000	300	300.000
	Ibuprofeno	4000	250	100.000
	Vitamina C	5000	500	250.000
	Dolax Jarabe	7000	80	560.000
Acetaminofen Jarabe	10.000	149	1.490.000	
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 4'000.000		\$ 2'100.000	\$ 1'900.000.	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Distrito Fauna	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Venta de Medicamentos
¿Quiénes son sus Principales Clientes? Santa Rosa	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? Calidad del producto
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES	
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? No	¿Quiénes son sus Principales Clientes? Santa Rosa
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES	
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Que cree que necesita para mejorar su negocio? 1) Máquina costuradora 2) Estatuas 3) Computador 4) Refrigerador 5) 17 dicametos	Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva 1) 17 dicametos 2) Estatuas 3) Computador 4) Refrigerador 5) 17 dicametos
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN	
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI	¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI
8. APOYO FINANCIERO	
Microcrédito SI	¿Alguna vez solicitó un crédito? SI
¿A qué entidad? SI	¿Por qué? \$
Negado NO	Aprobado NO
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI	
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI	Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 folios)	
Nombre del Funcionario : Asesor Firma Microempresario Firma Asesor de Emprensarial	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECE S	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Yarlen Ortiz
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Ana Rosa
Firma Asesor PSICOSOCIAL

  		EMPRENDIMIENTO CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE SANTA ROSA - BOLÍVAR	
PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL 2025		FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA	
1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA			
FECHA:		HORA	
Nombre del Microempresario	Abel Jose Perez Julio.		
Documento de Identidad	9239.873.	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	OLIVO	Tel.	3206931182
Dirección del Negocio	OLIVO	Genero	M ☒ F ☐
Nombre del Negocio	NO tiene		
Descripción del Negocio	Reparación de mesas de billar		
2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO			
¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	5 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas _____ Servicio ☒ Productos Elaborados _____ Moderno _____ Economía Popular _____ Economía Naraja _____		
Actividad Economica	Industria _____ Alimentaria _____ Comercio _____ Educacion _____ Comunicacion _____ Tecnologia e Innovacion _____ Cultura y Arte _____ Deporte ☒		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil _____ en casa ☒ en la calle _____ Espacio Publico _____	
3. INGRESOS Y FINANZAS			
¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒	NO ☐
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		202.	
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)
Servicio de Reparación		50.000	16
Venta Promedio Mensual		800.000	
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	
\$ 800.000		\$ 120.000	
Valor Promedio Utilidad Mensual		\$ 680.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Presta un buen servicio		¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Juegos de dados empacadora.	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES		¿Quiénes son sus Principales Clientes? Buena de Rallares.	
¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? Buena Servicio.		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, alguna aplicación para vender? NO	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Listado de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva Herramientas y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, herramientas, etc.) ¿Que cree que necesita para mejorar su negocio? Juegos de dados empacadora.		1) 2) 3) 4) 5) 6) 7) 8) 9) 10)	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO		¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI NO	
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito SI		¿A qué entidad? Monto solicitado Aprobado Negado ¿Por qué?	
¿Alguna vez solicitó un crédito? NO		¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI	
¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI		¿Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo? SI	
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos))			
Esta unidad productiva se encuentra en funcionamiento			
Nombre del Funcionario : Cargo :		Firma Microempresario Abel Pavez plus.	
Firma Asesor de Empresarial			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECE S	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	✓			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	✓			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	✓			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		✓		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	✓			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	✓			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		✓		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	✓			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		✓		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	✓	✓		
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	✓			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	✓			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		✓		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	✓			
15	¿Eres feliz?	✓			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Abel Perez Julez.
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo : Asesor Psicosocial
Firma Asesor PSICOSOCIAL



PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:		HORA	
Nombre del Microempresario	Miladis Rosa benavidez Vega.		
Documento de Identidad	23.145.772	Expedido en:	
Dirección de Residencia	30 Agosto	Tel.	Santa Rosa
Dirección del Negocio	30 Agosto.	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	No tiene.		
Descripción del Negocio	Servicio de Internet		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	4 años.	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☒ Productos Elaborados ☐ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Economica	Industria ☐ Alimentaria ☐ Comercio ☐ Educacion ☐ Comunicacion ☐ Tecnologia e Innovacion ☒ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Publico ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒	NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?				
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Copias	500	600	300.000
	Scanner	1000	80	80.000
	transcripciones	3000	40	120.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 500.000		\$ 50.000	\$ 450.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	Servicio	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Computador, Celular
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	Buena atención	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	Si
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?	
1) Mesa	1) computador	1) computador	
2) computador	2) impresora	2) impresora	
3) papel (resmas)	3) tintas	3) tintas	
4) Servicio Wifi	4) papelería	4) papelería	
5)	5) Stand	5) Stand	
6)	6)	6)	
7)	7)	7)	
8)	8)	8)	
9)	9)	9)	
10)	10)	10)	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI	NO
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?		SI	NO
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito		SI	NO
¿Alguna vez solicitó un crédito?		¿A qué entidad?	Monto solicitado
NO			Aprobado
X			Negado
			¿Por qué?
OBSERVACIONES GENERALES			
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO ¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI NO			
Nombre del Funcionario : Cargo : Firma Asesor de Empresarial M. Luis Benavides Firma Microempresario			

[illegible]

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Miladis benavidez
Firma Microempresario

Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:		HORA	
Nombre del Microempresario	Anabel Isabel Marugo Morales.		
Documento de Identidad	45.586.629.	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Villa Oli.	Tel.	
Dirección del Negocio	Villa Oli.	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Tienda los Hermanos Fatis.		
Descripción del Negocio			

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	5 años.	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☐ Moderno ☐ Economía Popular ☒ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☒ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta: fijo ☒ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒	NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva?				
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Amoz	5000	100	500.000
	Aceite	3000	60	300.000
	Lentejas	4000	75	300.000
	Frijoles	5000	80	400.000
	Verduras	1000	300	300.000
	Papa	1000	400	400.000
	Platano	1000	200	200.000
	Huevos	500	1200	600.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 3'000.000		\$ 1'800.000	\$ 1'200.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? Mercado de bazarito	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?) Venta de producto
¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente? Vitrina, estantes	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Clientes? Comunidad de Santa Rosa.	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? Buena atención.
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender? NO.	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES	
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio? 1) Vitrina, Matador. 2) Estantes 3) Estanterías.	Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva 1) 2) Vitrinas. 3) estantes. 4) 5) 6) 7) 8) 9) 10)
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN	
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? SI NO	¿Está interesado/a en formalizar su negocio? SI NO
8. APOYO FINANCIERO	
Microcrédito SI NO	¿Alguna vez solicitó un crédito? SI NO
¿A qué entidad? SI NO	Monto solicitado Aprobado Negado
¿Por qué? SI NO	¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI NO
¿Está usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI NO	¿Autonzo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo? SI NO
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)	
Nombre del Funcionario : Firma Microempresario: <i>Andrés Mantos</i> Firma Asesor de Empresarial: <i>[Firma]</i>	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL					
Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Firma Microempresario

Firma Asesor PSICOSOCIAL

Arnel M. Mamyo
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:		HORA:	
Nombre del Microempresario	Eliida Rosa Perez Veleño		
Documento de Identidad	1.051885638	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Villa Esperanza	Tel:	3053074349
Dirección del Negocio	Villa Esperanza	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Eli Stop		
Descripción del Negocio	Venta DE Bolso Y Zapatos		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	2 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☐ Moderno ☐ Economía Popular ☒ Economía Naraja ☐		
Actividad Economica	Industria ☐ Alimentaria ☐ Comercio ☒ Educacion ☐ Comunicacion ☐ Tecnologia e Innovacion ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☐ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Publico ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒	NO ☐
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?			
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)
Producto(s) y/o Servicios Principales	Bolsas	40.000	20
	Zapatos	60.000	20
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual
\$ 2.000.000		\$ 800.000	\$ 1.200.000

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Compra y Venta	Vitamins, Estantes
Mercado Bazurto			
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	
Mujeres del municipio	Cantidad del producto	Si	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?	
1) Queringa	1) Exibidor		
2) Utrina	2) Utrina de pie		
3) Mesa	3)		
4)	4)		
5)	5)		
6)	6)		
7)	7)		
8)	8)		
9)	9)		
10)	10)		
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI	NO X
¿Esta interesado/a en formalizar su negocio?		SI	NO X
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito	SI	NO	X
¿Alguna vez solicitó un crédito?	¿A qué entidad?	Monto solicitado	Aprobado
SI	NO	Negado	¿Por qué?
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la Unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Esta Unidad Productiva se encuentra en funcionamiento			
Nombre del Funcionario : Carga :			
Firma Microempresario		Firma Asesor de Empresarial	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Esta unidad productiva se encuentra en funcionamiento

elida rosa
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Aracelis Robles
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:		HORA	
Nombre del Microempresario	Yaneth Gomez Orozco		
Documento de Identidad	23.145.852	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Villa Oli	Tel:	3023501675
Dirección del Negocio	Villa Oli	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	REFRESQUERIA LA ESQUINA DE JJ		
Descripción del Negocio	Venta de empanadas y jugos		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	5 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL _____
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Economica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educacion ☐ Comunicacion ☐ Tecnologia e Innovacion ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Publico ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒	NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?				
PRODUCTOS		Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Producto(s) y/o Servicios Principales	Empanadas	1000	700	700.000
	Jugos	1000	500	500.000
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales		Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 1.200.000		\$ 450.000	\$ 750.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN			
PROVEEDORES Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?		Elaboración y venta de	
¿Quiénes son sus Principales Clientes?		Comunidad de Santa Rosa	
¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?		No	
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)		Elaboración y venta de	
¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?		Necesita (Estrés, Vitamina)	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?			
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva			
1)	Caldera	2)	Licudadora
3)	Mesa	3)	Mesas
4)	Tornos	4)	Sillas
5)	Carrocerías	5)	Vitrina
6)		6)	
7)		7)	
8)		8)	
9)		9)	
10)		10)	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?			
SI	NO	SI	NO
SI	NO	SI	NO
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?			
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito			
¿Alguna vez solicitó un crédito?			
¿A qué entidad?			
Monto solicitado			
Aprobado			
Negado			
¿Por qué?			
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias?			
SI			
NO			
¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE?			
SI			
NO			
Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo			
SI			
NO			
OBSERVACIONES GENERALES (Deberá como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Esta unidad Productiva se encuentra en Funcionamiento			
Nombre del Funcionario:			
Cargos:			
Firma Microempresario			
Firma Asesor de Empresarial			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECE S	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

esta unidad productiva se encuentra en funcionamiento

Yaneth Gomez
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :
Cargo :

Anna Robles
Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:		HORA	
Nombre del Microempresario	Katherine Gozuan Hurtado		
Documento de Identidad	1.048.601.290	Expedido en:	
Dirección de Residencia	Bello Vlt	Tel.	370122063
Dirección del Negocio	Bello Vlt	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	.		
Descripción del Negocio	Venta DE Frito		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	6 meses	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria ☐ Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?			
PRODUCTOS	Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Empanadas	1000	300	300.000
Arepas de Maíz	3000	150	450.000
Papas	2000	150	300.000
Cariménidos	1000	250	250.000
Producto(s) y/o Servicios Principales			
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales	Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 1.300.000	\$ 650.000	\$ 650.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN	
PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores? ¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Alcastos Santa Rosa Elabara y Verde
¿Quiénes son sus Principales Clientes? ¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes? ¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	Comunidad de Santa Rosa Galinda Del Product No
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES	
Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Que cree que necesita para mejorar su negocio?	Mesa 1) Caldero 2) olla 3) Caldero 4) Tazas 5) cucharas 6) esumidor 7) 8) 9) 10)
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN	
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio? ¿Está interesada/o en formalizar su negocio?	SI NO X
8. APOYO FINANCIERO	
Microcrédito ¿Alguna vez solicitó un crédito? ¿A qué entidad? Monto solicitado Aprobado Negado ¿Por qué?	SI NO X SI NO X SI NO X
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la Unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proveedor, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)	
Esta Unidad Productiva se encuentra en funcionamiento	
Nombre del Funcionario: Cargos: Firma Microempresario Firma Asesor de Emprensarial	

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL

N°	PREGUNTAS	SI	NO	AVECE S	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

Esta unidad productiva se encuentra en funcionamiento

Katherine Gasman
Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Ana Rosa

Firma Asesor PSICOSOCIAL

  		EMPRENDIMIENTO CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE SANTA ROSA - BOLÍVAR	
PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL 2025		FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA	
1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA			
FECHA:			HORA
Nombre del Microempresario	Luis Alberto Gutierrez Rivera		
Documento de Identidad	1.039.083.762	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Olivo	Tel.	3116278373
Dirección del Negocio	Olivo	Genero	M ☒ F ☐
Nombre del Negocio	Tapiceria LG		
Descripción del Negocio	tapiceria		
2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO			
¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	5 años	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☒ Servicio ☐ Productos Elaborados ☐ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Economica	Industria Alimentaria ☐ Comercio ☒ Educacion ☐ Comunicacion ☐ Tecnologia e Innovacion ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	2	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☒ móvil ☐ en casa ☒ en la calle ☐ Espacio Publico ☐	
3. INGRESOS Y FINANZAS			
¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒	NO ☐
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?			
PRODUCTOS	Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Tapizado de muebles	500.000	4	2000.000
Tapizado mecedoras	200.000	3	600.000
Tapizado Automotriz	700.000	2	1400.000
Producto(s) y/o Servicios Principales			
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales	Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 4.000.000	\$ 1.200.000	\$ 2.800.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	¿Quiénes son sus Principales Clientes?	¿Qué herramientas o materiales necesita para operar diariamente?
telas Medallón	Presta un Servicio	Maquina De Coser	Maquina De Coser
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	
Amas de casa del Municipio	Buen Servicio	Si	
6. NECESIDADES Y PROYECCIONES			
Listado de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Que cree que necesita para mejorar su negocio?	
1) Cuchina	1) Engrapadora Industrial	2) Tijeras	3) Pulidora
3) martillo (Herramientas)	4) Tijera	5) Pulidora	6) Tijera
7) Engrapadora	8) Tijera	9) Pulidora	10) Tijera
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		¿Esta interesada/a en formalizar su negocio?	
SI		SI	
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito		SI	
¿Alguna vez solicitó un crédito?		¿A qué entidad?	
NO		Monto solicitado	
X		Aprobado	
¿Por qué?		Negado	
SI		NO	
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 folios)			
Esta Unidad Productiva se encuentra en Funcionamiento			
Nombre del Funcionario : Luis Gutierrez			
Cargo : Asesor de Empresarial			
Firma Microempresario			
Firma Asesor de Empresarial			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL					
Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECES	ALGUNAS VECES
1	¿Tú unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			

OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)

 Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Firma Asesor PSICOSOCIAL

Firma Microempresario

Nombre del Funcionario :

Cargo :

Firma Asesor PSICOSOCIAL



EMPRENDIMIENTO
CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL MUNICIPIO DE
SANTA ROSA - BOLÍVAR

PROYECTO DE IMPACTO PRODUCTIVO, ENCAMINADO AL
FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO
EMPRESARIAL 2025

FICHA DE DIAGNOSTICO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

1. INFORMACION GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

FECHA:		HORA	
Nombre del Microempresario	Danilza Salas Mendoza.		
Documento de Identidad	45.586.886	Expedido en:	Santa Rosa
Dirección de Residencia	Sagrado	Tel.	307763593
Dirección del Negocio	Sagrado	Genero	M ☐ F ☒
Nombre del Negocio	Galletas Danis		
Descripción del Negocio	Venta de Galletas		

2. INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad comercial?	1 año	¿Este negocio es su única fuente de ingresos?	SI ☒ NO ☐ CUAL
Sector Económico	Manufacturas ☐ Servicio ☐ Productos Elaborados ☒ Moderno ☐ Economía Popular ☐ Economía Naraja ☐		
Actividad Económica	Industria Alimentaria ☒ Comercio ☐ Educación ☐ Comunicación ☐ Tecnología e Innovación ☐ Cultura y Arte ☐ Deporte ☐		
No. De Empleos Generados	1	Dónde está ubicado su punto de venta : fijo ☐ móvil ☒ en casa ☐ en la calle ☒ Espacio Público ☐	

3. INGRESOS Y FINANZAS

¿Conoce con claridad cuánto gana y cuánto gasta en su negocio?		SI ☒ NO ☐	
¿Cuáles son los Principales Gastos de la unidad productiva ?		Gas y luz.	
PRODUCTOS	Precio de Producto(s) y/o Servicios Principales	Producción Promedio Mensual (unidades)	Venta Promedio Mensual
Galletas Punto Rojo	300	2000	600.000
Galletas de Queso	300	2000	600.000
Galletas de Anquepe	300	2000	600.000
Producto(s) y/o Servicios Principales			
Valor Promedio Ventas Totales Mensuales	Valor Promedio Costos	Valor Promedio Utilidad Mensual	
\$ 1.800.000	\$ 300.000	\$ 1.500.000	

4. PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN		PROVEEDORES Y CLIENTES	
¿Quiénes son sus Principales Proveedores?	Abastos Santa Rosa	¿Quién produce lo que vende? (¿Lo fabrica usted o lo compra para revender?)	Elaboración propia
¿Quiénes son sus Principales Clientes?	Comunidad de Santa Rosa	¿Que estrategias a utilizado para atraer nuevos clientes?	Voz a voz
		¿Conoce o usa redes sociales, WhatsApp, o alguna aplicación para vender?	NO
5. COMERCIALIZACIÓN Y CLIENTES			
		Observaciones Y Requerimientos (Maquinarias, Equipos, Herramientas, etc.) ¿Qué cree que necesita para mejorar su negocio?	
Lista de Equipos Con Que Cuenta la Unidad Productiva		1) Utensilios de cocina 2) Estufa 3) Utensilios 4) Utensilios 5) Utensilios 6) Utensilios 7) Utensilios 8) Utensilios 9) Utensilios 10) Utensilios	
7. LEGALIDAD Y FORMALIZACIÓN			
¿Su Negocio Está Formalizado Ante Cámara de Comercio?		SI	NO
¿Está interesado/a en formalizar su negocio?		SI	NO
8. APOYO FINANCIERO			
Microcrédito	SI	NO	
¿Alguna vez solicitó un crédito?	SI	NO	
¿A qué entidad?			
Monto solicitado			
Aprobado			
Negado			
¿Por qué?			
¿Tiene algún ahorro o fondo para emergencias? SI ☒ NO ☐ ¿Esta usted interesado (a) en solicitar un microcrédito a través de la red de aliados financieros que tiene SIEMPRENDE? SI ☐ NO ☒ Autorizo a SIEMPRENDE para que a través de su aliado financiero consulte mi estado crediticio ante las centrales de riesgo SI ☒ NO ☐			
OBSERVACIONES GENERALES			
(Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)			
Este negocio se encuentra en funcionamiento			
Nombre del Funcionario: Cargo: Firma Microempresario: Firma Asesor de Empresarial:			

9. DIAGNOSTICO PSICOSOCIAL					
Nº	PREGUNTAS	SI	NO	AVECE S	ALGUNAS VECES
1	¿Tu unidad productiva es viable a largo plazo teniendo potencial de crecimiento?	X			
2	¿Sabes gestionar el equilibrio entre tu vida personal y profesional?	X			
3	¿Te sientes motivado(a) por tu emprendimiento?	X			
4	¿Has tenido fracasos como Emprendor – Micro – empresario con tu emprendimiento?		X		
5	¿Llevas buenas relaciones con tus empleados y/o clientes?	X			
6	¿Sientes que tu trabajo te ha permitido crecer y desarrollarte como persona?	X			
7	¿Sientes que fue mala decisión emprender?		X		
8	¿Crees que tienes autoconfianza suficiente para tomar decisiones?	X			
9	¿Su emprendimiento o micro – empresa te limita hacer actividades en familia?		X		
10	¿Sabe usted como administrar los recursos económicos en su unidad productiva?	X			
11	¿Crees que como Emprendedor – Micro – empresario te hace falta reforzar habilidades empresariales de liderazgo?	X			
12	¿Te gusta el trabajo en equipo?	X			
13	¿Actualmente invade su tranquilidad algún problema, necesidad o enfermedad?		X		
14	¿Tienes buen manejo y control de las emociones?	X			
15	¿Eres feliz?	X			
OBSERVACIONES GENERALES (Detalle como se encuentra la unidad Productiva en organización, adquisición de activos, si es apta para continuar el proceso de fortalecimiento y adquisición de activos por parte del Proyecto, se Debe Anexar Mínimo (2 fotos)					
<p><i>este negocio se encuentra en funcionamiento.</i></p>					
<p>Nombre del Funcionario : <i>Davidza Delgado N.</i> Firma Microempresario</p> <p>Cargo : <i>Asesor PSICOSOCIAL</i> Firma Asesor PSICOSOCIAL</p>					

