ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. | ALCALDÍA LOCAL DE KENNEDY | BOGOTÁ

boost BUSINESS CONSULTING

## HERRAMIENTA DE DIAGNOSTICO - CORAZONES PRODUCTIVOS 4.0

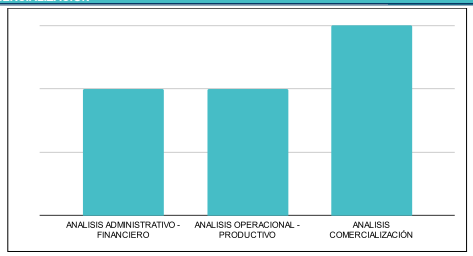
CP-E-0011 - Frutos Secos El Maná — **Consultor: Gina Xiomara Vega Velasquez**

## INFORMACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

| | |
|---|---|
| **Tipo de Unidad** | Emprendimiento |
| **Nombre de la MiPyme o Emprendimiento** | Frutos secos el Mana |
| **NIT o Documento** | 54256439 |
| **Dígito de Verificación** | |
| **Representante Legal** | Luz Marguth Carmona florez |
| **Numero de Documento** | 54256439 |
| **Teléfono** | 3183668639 |
| **Correo electrónico** | luzmargothcarmona@gmail.com |
| **Dirección** | Cl 3 78 B 26 |
| **Barrio** | Mandalay |
| **UPZ** | Américas |
| **Nivel de Escolaridad Representante** | Bachiller |
| **Sector económico** | 1. Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco |
| **Descripción del negocio** | Venta de frutos secos en punto de venta. |
| **Trayectoria** | 2 |
| **¿Cuál fue la razón principal por la que inició la unidad productiva?** | Vi la oportunidad de negocios porque los frutos secos tienen muchos beneficios para el cuerpo humano desde la cabeza hasta los pies |
| **Actividad económica secundaria** | No |
| **Cantidad de integrantes** | 1 |
| **Relación Laboral** | Informal |
| **Capital inicial** | 20000000 |
| **Origen de capital** | Ahorros |
| **Principales Productos** | El mani, almendras, nueces, semillas de Chía, flor de |
| **Necesidades** | Técnico |
| **Amenazas** | Precios de insumos |
| **¿Le gustaria cerrar el negocio y obtener un empleo remunerado?** | No |
| **¿Cuánto tiempo dedica para supervisar su unidad productiva?** | 9 horas al día |
| **Conoce algún programa de promoción y apoyo a emprendimientos y MiPymes.** | No |
| **Ha logrado acceder a productos financiero para la capitalización del emprendimiento o Mipyme.** | No |
| **Utiliza equipos de cómputo para el monitoreo y desarrollo de la unidad económica.** | No |
| **¿Tiene contratadas personas o colaboradores para el desarrollo de su actividad economica?** | Manual (libro o cuaderno de contabilidad) |

## RESULTADO DE LA CARACTERIZACIÓN

| | | NIVEL |
|---|---|---|
| 1 | ANALISIS ADMINISTRATIVO - FINANCIERO | Medio |
| 2 | ANALISIS OPERACIONAL - PRODUCTIVO | Medio |
| 3 | ANALISIS COMERCIALIZACIÓN | Alto |




| | 1 ADMINISTRATIVO - FINANCIERO | Respuesta | Nivel |
|---|---|---|---|
| 1,1 | Como fija el precio de los productos y/o servicios la unidad productiva. | Según precios de la competencia | Medio |
| 1,2 | ¿Cómo ha llevado habitualmente la contabilidad del negocio? | Empíricamente (Excel / Cuaderno) | Bajo |
| 1,3 | Mantiene registros escritos de la unidad productiva (es decir, que tiene un lugar, cuaderno, archivo o | Manual (libro o cuaderno de | Bajo |
| 1,4 | Utiliza registros para determinar ingresos y egresos. | En implementación | Medio |
| 1,5 | La unidad económica utiliza registros del cambio en los precios de insumos o materias primas de un mes a otro. | Ocasionalmente | Medio |
| 1,6 | La unidad económica sabe cuánto le cuesta generar cada uno sus productos. | Sí | Alto |
| 1,7 | Sabe de qué productos obtiene más ganancias por cada uno que vende. | Sí | Alto |
| 1,8 | La unidad económica tiene un registro escrito que detalle cuánto paga cada mes de renta, electricidad, equipo, | Sí | Alto |
| 1,9 | La unidad económica se ha fijado metas en relación con las ventas que se propone tener para el año en curso. | Sí | Alto |
| 1,10 | La unidad económica ha calculado los costos aproximados que tendrá que cubrir para el año en curso. | No | Bajo |
| 1,11 | La unidad económica sabe cuáles son las pérdidas y ganancias que su negocio ha tenido en el último año. | No | Bajo |
| 1,12 | Sabe cuántos son los ingresos y los gastos de su negocio al año. | En implementación | Medio |
| 1,13 | ¿Qué tan seguido revisa el desempeño de la unidad económica para ver cuáles son las áreas que se pueden mejorar? | Mensual | Alto |
| 1,14 | Cuántos indicadores clave de desempeño emplea para el monitoreo de la unidad económica. | Ninguno | Bajo |
| 1,15 | Evidencias de carácter administrativo y financiero | https://drive.google.com/open? | |

| | 2 PROCESO OPERACIONAL Y/O PRODUCTIVO | Respuesta | Nivel |
|---|---|---|---|
| 2,1 | Comparó los precios y la calidad ofrecidos por proveedores alternativos o fuentes de materia prima alternativas, a los proveedores y fuentes actuales de la unidad económica. | Sí | Alto |
| 2,2 | Ha preguntó a un proveedor qué productos se están vendiendo bien en la industria a la que pertenece este negocio. | No | Bajo |
| 2,3 | La unidad económica cuenta con un sistema de inventario. | No | Bajo |
| 2,4 | Conoce o tiene información de sus canales de distribución, de abastecimiento, proveedores y distribuidores, asimismo, de tiempos y movimientos, control de calidad e inventarios. | En implementación | Medio |
| 2,5 | Evidencias de carácter operacional y productividad | https://drive.google.com/open? | |

| | 3 COMERCIALIZACIÓN | Respuesta | Nivel |
|---|---|---|---|
| 3,1 | Consultar si el representante ha visitado el negocio de al menos un competidor para ver los precios que ofrece. | Sí | Alto |
| 3,2 | El representante legal ha visitado el negocio de al menos un competidor para ver qué productos están disponibles a la venta. | Sí | Alto |
| 3,3 | El representante les ha preguntado a sus clientes si existen otros productos que les gustaría que la unidad económica produjera o vendiera. | Sí | Alto |
| 3,4 | El representante legal ha hablado con al menos un excliente para averiguar por qué había dejado de comprar en su negocio. | No | Bajo |
| 3,5 | La unidad económica atrajo clientes con alguna oferta especial. | En implementación | Medio |
| 3,6 | El representante de la unidad a hecho algún tipo de publicidad. | Sí | Alto |
| 3,7 | La unidad económica usa redes sociales | No | Bajo |
| 3,8 | Ha buscado nuevos canales de distribución tales como cambiar de ubicación, entrar a nuevos mercados o buscar nuevos clientes. | Sí | Alto |
| 3,9 | Evidencias comercialización | https://drive.google.com/open? | |

## EVIDENCIAS ADICIONALES

| | |
|---|---|
| Evidencias exhibidores, anaqueles o estanterías | https://drive.google.com/open?id=1EGls- |
| Evidencias adicionales | https://drive.google.com/open? |
| Foto de la fachada | https://drive.google.com/open? |
| Fotos de la unidad productiva | https://drive.google.com/open? |
| Acta de visita | https://drive.google.com/open? |
| Profesional o Técnico | Gina Xiomara Vega Velasquez |
| Observaciones adicionales | |

## Interpretación

**Alto:** Se entiende que la unidad económica, tiene instrumentos y/o metodologías implementadas y son lo suficientemente fiables para el control interno.

**Medio:** Se entiende que la unidad económica tiene pocos instrumentos y/o metodologías implementadas para el control interno.

**Bajo:** Se entiende que la unidad económica, no tiene instrumentos y/o metodologías implementadas y el control interno organizacional es deficiente.