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

boost
BUSINESS CONSULTING

HERRAMIENTA DE DIAGNOSTICO - CORAZONES PRODUCTIVOS 4.0

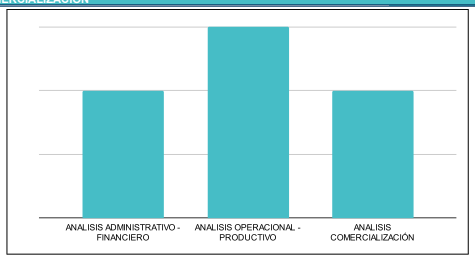
CP-M-0511 - Supermarcado Y Panaderia Ciudad Tintal — **Consultor: Manuel Alejandro Gómez Barajas**

INFORMACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

Tipo de Unidad	MiPyme
Nombre de la MiPyme o Emprendimiento	Supermarcado Y Panaderia Ciudad Tintal
NIT o Documento	74170589
Digito de Verificación	
Representante Legal	Jose Angel Patiño Basto
Numero de Documento	74170589
Teléfono	3208125716
Correo electrónico	josepatino01211985@gmail.com
Dirección	CL 8 C NO. 92 72 LC 4
Barrio	Ciudad tintal
UPZ	Tintal Norte
Nivel de Escolaridad Representante	Bachiller
Sector económico	1. Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco
Descripción del negocio	Supermercado
Trayectoria	16
¿Cuál fue la razón principal por la que inició la unidad productiva?	Comenzamos de empleados y luego compramos el negocio
Actividad económica secundaria	No
Cantidad de integrantes	2
Relación Laboral	Informal
Capital inicial	6000000
Origen de capital	Préstamo familiar
Principales Productos	Paquetes, frutas, verduras, abarrotes
Necesidades	Financiero
Amenazas	Informalidad
¿Le gustaría cerrar el negocio y obtener un empleo remunerado?	No
¿Cuánto tiempo dedica para supervisar su unidad productiva?	12 horas diarias
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	Alto
3	ANALISIS COMERCIALIZACIÓN	Medio



1	ADMINISTRATIVO - FINANCIERO	Respuesta	Nivel
1,1	Como fija el precio de los productos y/o servicios la unidad productiva.	Según margen de utilidad	Alto
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.	No	Bajo
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.	No	Bajo
1,8	La unidad económica tiene un registro escrito que detalle cuánto paga cada mes de renta, electricidad, equipo,	No	Bajo
1,9	La unidad económica se ha fijado metas en relación con las ventas que se propone tener para el año en curso.	No	Bajo
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.	No	Bajo
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?id=1k-	

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.	Sí	Alto
2,3	La unidad económica cuenta con un sistema de inventario.	En implementación	Medio
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.	Sí	Alto
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.	En implementación	Medio
3,3	El representante les ha preguntado a sus clientes si existen otros productos que les gustaría que la unidad económica produjera o vendiera.	En implementación	Medio
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.	No	Bajo
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.	No	Bajo
3,9	Evidencias comercialización	https://drive.google.com/open?	

EVIDENCIAS ADICIONALES

Evidencias exhibidores, anaqueles o estanterías	https://drive.google.com/open?
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?id=1jDQR9toxvXp_Z-
Acta de visita	https://drive.google.com/open?
Profesional o Técnico	Manuel Alejandro Gómez Barajas
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.