|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | | | **ETAPA 1: DENTIFICACIÓN Y CARACTERIZACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS O IDEAS DE NEGOCIO** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | |  | |  | |  | | | |  | | | | | |  | | | |  | | | | |
|  |  | | |  | |  | |  | | | | **Fecha de registro:** | | | | | |  | | | | | | |
|  |  | | |  | |  | |  | | | |  | | | | | |  | | | |  | | | | |
|  |  | | | **Datos de la Unidad Productiva o Idea de Negocio** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | Nombre Unidad Productiva o Idea de Negocio: | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | Sector Económico: | | Agroindustria , alimentos y bebidas | | | Ciencia y tecnología | | | | | | | Artesanías | | | | | Ambiental | | | |
| Confección | | | Agropecuario | | | | | | | Comercio y Servicios | | | | | Otro \_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | | |
|  | Dirección: | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | E-mail: | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | Teléfono Fijo: | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | Teléfono celular: | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | **Datos del microempresario** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | Nombres y apellidos: | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | Número de identificación: | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | Sector: | | Rural | | | | | | | | | | Urbano | | | | | | | | |
|  | Dirección: | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | Barrio y/o vereda: | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | Comuna: | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | Teléfono fijo: | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | Teléfono celular: | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | Números de contacto: | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | Sexo: | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | Edad: | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | Nivel de escolaridad: | | Sin formación | | | Primaria | | | | | | | Secundaria | | | | | Tecnólogo | | | |
| Universitario | | | Profesional | | | | | | | Profesional con Postgrado | | | | |  | | | |
|  | Caracterización poblacional: | | Jóvenes (18 a 28 años) | | | | | | | | | | Emprendedores Lideres (mayores de 28 años) | | | | | | | | |
| Ciudadanos de Paz (victimas) | | | | | | | | | |  | | | | | | | | |
|  | Tipos de población vulnerable: | | La violencia | | | | | | | Desmovilizado | | | | | | | Amenaza | | | | |
| Integridad Sexual | | | | | | | Homicidio | | | | | | | Secuestro | | | | |
| LGBTI | | | | | | | Indígenas | | | | | | | Personas en condición de Discapacidad | | | | |
| Afrocolombianos, negros, raizales, palenqueros | | | | | | | Mujeres víctimas de cualquier tipo de violencia | | | | | | | Pueblos Rrom o Gitano | | | | |
| No responde | | | | | | | Otro | | | | | | |  | | | | |
|  |  | | |  | |  | |  | | | |  | | | | | | |  | | |  | | | | |
|  |  | | | Asesor empresarial responsable: | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | |  | |  | |  | | | |  | | | | | | |  | | |  | | | | |
| **CONOCIMIENTO SOBRE LAS ETAPAS DEL PROGRAMA** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | ITEM | | | | | | | | SI | | | NO | OBSERVACIONES | | | | | | | | | |
| ¿Conoce la oferta del Programa? | | | | | | | |  | | |  |  | | | | | | | | | |
| ¿Tiene algún proyecto de emprendimiento o idea de negocio? | | | | | | | |  | | |  |  | | | | | | | | | |
| ¿Ha participado en procesos formales de capacitación? | | | | | | | |  | | |  | *\*Si la respuesta es afirmativa, diligenciar la siguiente pregunta, de lo contrario, no.* | | | | | | | | | |
| ¿Se encuentra certificado? | | | | | | | |  | | |  | *\*Si la respuesta es afirmativa, diligenciar el campo “OBSERVACIONES”, de lo contrario, no.* | | | | | | | | | |
| ¿Ha sido beneficiario de capital semilla? | | | | | | | |  | | |  | *\*Si la respuesta es afirmativa, diligenciar el campo “OBSERVACIONES”, de lo contrario, no.* | | | | | | | | | |
| ¿A través de qué entidad? | | | | | | | |  | | |  |  | | | | | | | | | |
| ¿Ha participado en ferias microempresariales? ¿Cuál(es)? | | | | | | | |  | | |  | *\*Si la respuesta es afirmativa, diligenciar el campo “OBSERVACIONES” y la siguiente pregunta, de lo contrario, no.* | | | | | | | | | |
| ¿Alguna(s) con la Alcaldía? ¿Cuál(es)? | | | | | | | |  | | |  | *\*Si la respuesta es afirmativa, diligenciar el campo “OBSERVACIONES”, de lo contrario, no.* | | | | | | | | | |
| ¿Ha sido beneficiario de la red de microcréditos? | | | | | | | |  | | |  |  | | | | | | | | | |
| ¿Ha participado en convocatorias de orden local, regional, nacional o internacional? | | | | | | | |  | | |  |  | | | | | | | | | |
| ¿Conoce en qué consisten las estrategias de crecimiento? | | | | | | | |  | | |  |  | | | | | | | | | |
| ¿Se encuentra interesado en participar en la etapa de estrategias de crecimiento (registros sanitarios, códigos de barras, sellos verdes, registros de marca, otros)? Indique de esta oferta cuál estrategia le interesaría más. | | | | | | | |  | | |  | *\*Si la respuesta es afirmativa, diligenciar el campo “OBSERVACIONES”, de lo contrario, no.* | | | | | | | | | |
| ¿Conoce en qué consiste la responsabilidad social integral (voluntariado empresarial y negocios inclusivos)? | | | | | | | |  | | |  |  | | | | | | | | | |
| ¿Se encuentra formalizado ante Cámara de Comercio? | | | | | | | |  | | |  |  | | | | | | | | | |
| ¿Le interesaría conocer los beneficios de la formalización? | | | | | | | |  | | |  |  | | | | | | | | | |
|  | | ¿Conoce los beneficios de la agencia pública de empleo (Satélite de gestión y colocación de empleo)? | | | | | | | |  | | |  |  | | | | | | | | | |
| ¿Pertenece a algún programa de asociatividad? | | | | | | | |  | | |  | *\*Si la respuesta es afirmativa, diligenciar la siguiente pregunta, de lo contrario, no.* | | | | | | | | | |
| ¿Actualmente su asociación se encuentra activa? | | | | | | | |  | | |  | *\*Si la respuesta es afirmativa, diligenciar la siguiente pregunta, de lo contrario, no.* | | | | | | | | | |
| ¿Cuántos socios y/o productores tiene? | | | | | | | |  | | |  |  | | | | | | | | | |
| ¿Es su producto o servicio innovador? | | | | | | | |  | | |  | *\*Si la respuesta es afirmativa, diligenciar la siguiente pregunta, de lo contrario, no.* | | | | | | | | | |
|  | | ¿Le gustaría ser partícipe de la línea de ciencia, tecnología e innovación? | | | | | | | |  | | |  |  | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | |  | |  | | |  | |  | | | | |  | | | | | |  | |

**ETAPA 2: DIAGNÓSTICO A UNIDADES PRODUCTIVAS O IDEAS DE NEGOCIO**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA O IDEA DE NEGOCIO** |
| \*Campo obligatorio |
|

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **SITUACIÓN DE MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN** | |
| **Segmento de Mercado** | **Estado Actual** |
| No tiene definido segmento de mercado. |  |
| Presenta un segmento genérico de mercado con poca actividad en el mismo. |  |
| Hay un segmento de mercado definido pero sin caracterizar. |  |
| Hay un segmento de mercado definido caracterizado. |  |
| **Participación en el Mercado** | **Estado Actual** |
| Incipiente: producto o servicio en prueba de mercado. |  |
| Baja: producto o servicio en mercado local con baja participación. |  |
| Media: producto o servicio en el mercado con participación media. |  |
| Alta: el producto o servicio se encuentra en el mercado con alta participación (innovación). |  |
| **Nivel de Competencia** | **Estado Actual** |
| Existen grandes competidores con una participación dominante. |  |
| Existen múltiples competidores con niveles similares de participación. |  |
| Existen múltiples competidores con niveles de baja participación. |  |
| Existen pocos competidores con baja participación. |  |
| **Estrategias de Mercado** | **Estado Actual** |
| No presenta ningún tipo de estrategia enfocada al mercado. |  |
| Cuenta con algunas estrategias comerciales empíricas enfocadas en el mercadeo. |  |
| Estrategias no justificadas para y en función del mercado. |  |
| Cuenta con un plan de mercadeo definido a partir de las necesidades del mercado. |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **SITUACIÓN TÉCNICA Y PRODUCTIVA** | |
| **Características del producto** | **Estado Actual** |
| No hay claridad en la propuesta del producto o servicio. |  |
| El producto o servicio es común a los producidos en este sector. |  |
| El producto o servicio tiene algún grado de diferenciación. |  |
| El producto o servicio se diferencia en procesos de innovación. |  |
| **Proceso productivo** | **Estado Actual** |
| No se evidencia procesos de producción o prestación de servicios definidos. |  |
| Existe una descripción genérica de los procesos. |  |
| Se conocen los procesos pero no se tienen evidencias escritas de éstos. |  |
| El proceso está claramente determinado, cuantificado y diagramado. |  |
| **Requerimientos tecnológicos** | **Estado Actual** |
| No se evidencia necesidades en cuanto a maquinaria y equipo. |  |
| Existe una relación incompleta de los requerimientos tecnológicos. |  |
| Es necesario tecnificar la producción con más y mejor maquinaria y equipo. |  |
| Se tiene los recursos tecnológicos y de maquinaria suficientes para la actividad. |  |
| **Estructura de costos operativos** | **Estado Actual** |
| No se tiene un proceso definido para la medición y control de costos operativos. |  |
| La estructura de costos operativos es incompleta o mal definida. |  |
| Se conocen los costos fijos y variables pero no se lleva evidencia de los mismos. |  |
| Se tienen correctamente definidos y documentados los costos operativos y se evidencia la adecuada implementación de los mismos. |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **SITUACIÓN ORGANIZACIONAL** | |
| **Clase de emprendimiento o negocio** | **Estado Actual** |
| Es una idea de negocio de subsistencia a corto plazo. |  |
| Es una unidad productiva básica y poco diferenciada. |  |
| Existe una unidad de negocio en crecimiento pero no soportada en un modelo de negocio correctamente estructurado. |  |
| Es una unidad productiva con un modelo de negocio claro e innovador con alto potencial de crecimiento en el mediano plazo. |  |
| **Formación** | **Estado Actual** |
| Emprendedor sin formación. |  |
| El emprendedor cuenta con formación básica para desarrollar su unidad de negocio. |  |
| El emprendedor cuenta con formación intermedia para desarrollar su unidad de negocio. |  |
| El emprendedor cuenta con formación superior relevante frente a las distintas actividades del modelo de negocio propuesto. |  |
|  | **SITUACIÓN ORGANIZACIONAL** | |
| **Experiencia** | **Estado Actual** |
| El emprendedor desconoce la actividad de la unidad de negocio. |  |
| El emprendedor tiene experiencia empírica en actividades directas o afines a la unidad de negocio. |  |
| El emprendedor posee entre 1 y 24 meses de experiencia directa en actividades relacionada a la unidad de negocio. |  |
| El emprendedor desarrolla de manera directa la actividad base de la unidad productiva desde hace más de 2 años. |  |
| **Análisis estratégico** | **Estado Actual** |
| No se cuenta con ningún tipo de análisis estratégico. |  |
| Se evidencia estrategias básicas, poco diferenciadoras y sin documentar. |  |
| Se evidencia análisis de fortalezas, debilidades, amenazas, oportunidades y su plan estratégico a implementar. |  |
| Se cuenta con un análisis claro, estratégico y diferenciador (puesto en marcha) en la unidad de negocio. |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA** | |
| **Proyección de ventas** | **Estado Actual** |
| No conoce o presenta una proyección de ventas. |  |
| Existe una proyección de ventas no adecuada para la situación actual de la unidad productiva. |  |
| La proyección de ventas no se cumple de acuerdo a lo definido. |  |
| Se presenta una proyección de ventas ajustada y cumplible a corto y mediano plazo. |  |
| **Nivel de endeudamiento** | **Estado Actual** |
| Mayor al 70%. |  |
| Entre el 40% y el 70%. |  |
| Entre el 20% y el 40%. |  |
| Inferior al 20%. |  |
| No tiene |  |
| **Punto de equilibrio** | **Estado Actual** |
| No se evidencia la existencia de un cálculo del punto de equilibrio. |  |
| Se presenta un valor del punto de equilibrio sin una sustentación correcta o realista. |  |
| Se presenta un valor del punto de equilibrio ajustada a la actividad de la unidad. |  |
| Se manejan estrategias frente al uso del punto de equilibrio. |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA** | |
| **Gestión de financiamiento** | **Estado Actual** |
| No reconoce las necesidades de financiamiento. |  |
| No gestiona las necesidades de financiamiento con entidades externas. |  |
| Gestiona las necesidades de financiamiento y logra recursos de entidades externas. |  |
| Por su flujo de capital no requiere de financiamiento. |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 10. | **SITUACIÓN AMBIENTAL** | |
| **Gestión ambiental** | **Estado Actual** |
| No identifica los impactos ambientales por actividades de su proceso. |  |
| Identifica los impactos negativos generados al medio ambientales pero no utiliza medidas de mitigación. |  |
| Identifica los impactos ambientales, gestiona el riesgo e implementa medidas de mitigación. |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **INFORME DE DIAGNÓSTICO** |
| \*Campo obligatorio |
|

|  |  |
| --- | --- |
|  | **ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN ASIGNADA AL EMPRENDEDOR Y/O MICROEMPRESARIO** |
| \*Campo obligatorio |
|

**Etapa 3: ASESORÍA PERSONALIZADA A UNIDADES PRODUCTIVAS O IDEAS DE NEGOCIO**

|  |
| --- |
| **TEMA** |
| \*Campo obligatorio |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **DESARROLLO** | | | | | | |
| \*Campo obligatorio | | | | | | |
|
|
|
|
|
|
|
|
|
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **CONCLUSIONES Y COMPROMISOS** | | | | | | |
| \*Campo obligatorio | | | | | | |
|
|
|
|  |  |  |  |  |  |  |

**Anexo 1: Planilla de asistencia externa (obligatorio).**

**INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO DEL FORMATO:**

* **DIAGNOSTICO A UNIDADES PRODUCTIVAS O IDEAS DE NEGOCIO**

**DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA O IDEA DE NEGOCIO**

Explicar a qué se dedica la Unidad Productiva o Idea de Negocio y cuáles son sus bienes o servicios.

**INFORME DE DIAGNÓSTICO**

Situación actual de la Unidad productiva o Idea de Negocio basados en el diagnóstico realizado en los diferentes módulos (mercadeo, comercialización, técnico, productivo, organizacional, económico, financiero y ambiental).

**ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN ASIGNADA AL EMPRENDEDOR Y/O MICROEMPRESARIO**

De acuerdo a la información recolectada y analizada identificar cual es la etapa que más le conviene al Microempresario o Emprendedor con base a su Unidad Productiva o Idea de Negocio (capacitación, asesorías personalizadas, capital semilla, ferias Microempresariales, red de microcréditos, convocatorias, responsabilidad social, voluntariado empresarial, negocios inclusivos, formalización o estrategias de crecimiento).

* **ASESORÍA PERSONALIZADA A UNIDADES PRODUCTIVAS O IDEAS DE NEGOCIO**

**TEMA**

Los temas deben estar clasificados dependiendo del módulo al que pertenezcan (Mercadeo y comercialización, técnica y productiva, organizacional, económica y financiera o ambiental).

El tema de asesorías debe estar relacionado con el desarrollo, observaciones, conclusiones y compromisos.

**DESARROLLO**

Descripción de la metodología que se lleva a cabo. Es decir un paso a paso de la explicación del tema al Microempresario o Emprendedor.

**NOTA:** Los campos obligatorios son de estricto diligenciamiento por parte del asesor empresarial responsable.