



Peluqueria Unisex
Mary

- * Corte unisex
- * Cepillado
- * Planchado
- * Manicure
- * Tintura
- * Pedicure
- * Peinados infantiles
- * Trenzas
- * Cejas

📍 LUZ DE SALVACIÓN II PEATONAL 6 SECTOR E CASA #75

📞 **316 519 5499**

PELUQUERÍA UNISEX "Mary"



CORTE UNISEX

CEPILLADO

PLANCHADO

MANICURE

PEDICURE

PEINADOS INFANTILES

TRENZAS

CEJAS

TINTURA



- **DIRECCION:** LUZ DE SALVACION
II
PEATONAL 6 SECTOR E CASA 75
- **PUNTO DE REFERENCIA:** AL
LADO DE LA TIENDQA DOÑA ANA



MANTECADOS

Productos *San Sebastian*

Telefóno:
(7) 637 3271

Peso Aprox.
325 Grs.

**CONSERVESE
REFRIGERADO**

**Bucaramanga
Colombia**

Peluquería *Mary*



Unisex

CORTE UNISEX	PEDICURE
CEPILLADO	PEINADOS INFANTILES
PLANCHADO	TRENZAS
MANICURE	CEJAS
	TINTE

BARRIO: LUZ DE SALVACION II

Dirección: Peatonal 6
Sector E Casa 75

Celular: 316 519 5499

PRODUCCIÓN									
ID	Implementos para desarrollar la actividad	Inventarios del día	Cantidad de materia prima para aumentar la producción	Día en el que más rota el producto	Máquinas, herramientas para la elaboración del producto	Idea de mejoramiento de la actividad	Disposición final de los sobrantes	Disposición final de los productos que cumplen la fecha de vencimiento	¿Separa basuras?
1	Compresor, estornillador, llaves	No aplica	No aplica	Es relativo	Compresor, estornillador, llaves	Comprar una rampa, y mejorando el conocimiento acerca de motores	El acpm y aceites los depositan en canecas	No aplica	Si, los organicos y el reciclaje
2		En dado caso que se le queden algunos accesorios, los deja en stock para los próximos pedidos	1'000.000 para: Cinta, diadema, encaje, pinza, accesorios, empaque, silicona	Lunes a miércoles	Tijeras, regla, pistola de silicona, cartabón	Invertir y aumentar ventas, mejorar la calidad de los productos	Reutilizar los materiales	No son perecederos	Si, los organicos y el reciclaje
3	Batidora, horno, y aplica las normas de higiene (manipulación de alimentos)	En caso extremo, los refrigera	Harina, huevos, mantequilla, hojas de vijado	Fines de semana	Batidora, horno	Presentación del empaque	Tiene medidas establecidas, por ende no quedan sobrantes		Todo en la misma bolsa
4	Molde, rodillos, lastillas de aji, servilletas, higiene (cabello recogido, limpieza de pisos)	En caso extremo, los fía y los deja para el consumo de la casa	10 libras de papa 15 bolsas de pasta de empanada	Fines de semana	Calentador, molde, rodillo	Obtener más maquinaria y recursos económicos	Hace 1 o 2 empanadas	No aplica	Recicla
5	Hilaza, hilo, aceite, agua, telas, caucho	Realiza producción sobre pedido	Se hace cálculos correspondiente a las medidas	Junio, julio, octubre, noviembre	Fileteadora, collarín, brochadora y mesón de corte	Obteniendo más insumos y la máquina bordadora	Las tiras se utilizan para sujetar la mercancía	No aplica	Recicla
6	hilos, hilaza, tela, botones, decoración, bordados, piedería.	Realiza producción sobre pedido		Fines de semana	Cuchillo	Obtener la peladora y picadora	No hay sobrantes	No aplica	Recicla
7	hilos, hilaza, tela, botones, decoración, bordados, piedería.	Trabaja por tareas	500 blusas= 1,20 1 blusa. 600 m 500 blusas.	Diciembre, abril, noviembre.	Fileteadoras y plana	Collarin y hojaladora e insumos. Conocer clientes	Los guarda y los utiliza para algun arreglo o algun terminado para una prenda	No aplica	si
8	Miscelanea: Fotocopiadora Confecciones: Máquina de coser e hilo	No aplica	Entre semana	Máquina de coser	Adquiriendo más surtido y una máquina de filetear	Fundas para almohadas y vestidos para muñecas	No aplica	No aplica	Recicla
9	Fotocopiadora, impresora y computador	No aplica	No aplica	Entre semana	No aplica	Obtener equipos de cómputo y guillotina	Las hojas de reciclaje se usan para envolver cartulina	No aplica	Recicla
10	Materia prima: Hilaza, tela, hilos, bolsas, marquillas, encajes, cintas.	Depende de Temporada	7 mts de tela promedio (Depende el estilo)	Temporadas	Collarin, plana, fileteadora	Hojaladura, maquina plana, y recursos para insumos	Retazos: shores o para combinar blusas	No aplica	si
11	Cuero sintético, hilos, caucho, pegane, etc.	sobrepedido	1000 pares	Mes de amor y amistad, mes de la madre y diciembre	Maquina de posta, herramientas (tijeras, cuchilla, plancha, perforadora)	Recursos para tener mayor materia prima	retalajea, completa para otro pedido	No aplica	Recicla
12	Hilos, hilazas, telas, enseñanza	No aplica	No tiene conocimiento	No tiene definido	Maquina familiar singer, Fileteadora, Plana	Capacitaciones, materia prima	No aplica, Retazos: Bota	No aplica	Si
13	Gorro, Tapabocas, Guantes, implementos de cocina, comedor	Se vende puerta a puerta, consumo de la casa	50 empanadas: 1 k arroz, 1 k carne, 10 huevos, perejil	Fines de semana y festivos	Todo es manual, pastas fabricadas	Maquina (Mejorar la produccion)	Consumo de la casa	No aplica	Si
14	constante limpieza del negocio	No aplica	Mas surtido en la tienda	sabado	No aplica	Buen surtido, buena presentacion del negocio	No aplica	Hace cambio	No recicla
15	higiene personal, gorro, olla, y todo implemento que necesite para la realizacion del masato	No aplica	Arroz, panela, canela, agua, entre otro.	Fines de semana	Olla, peroles, licuadora	Invirtiendo	Tiene la cantidad exacta	Recomienda gastarlo antes de 4 dias despues de la compra	Recicla
16	limpieza constante	regresa los sobrantes a cada cliente o los guarda para otra oportunidad	tela y accesorios por mayor	Sabado	Maquina plana, fileteadora, collarin, brocres	dedicacion y tiempo	Reutilizar los materiales	No aplica	Recicla
17	desinfecta constatemente los implementos	no son perecederos	todo producto referente a la peluqueria	Fin de semana	Tijeras, plancha, secador, entre otros	Capacitaciones	agua la deposita en el inodoro	No aplica	recicla
18	limpia cada dos dias	no aplica	no lo tiene claro	Quincena	impresora y computador	invirtiendo al negocio	no aplica	No aplica	No recicla

COMERCIALIZACIÓN						
ID	Identificación del cliente fiel	Diferenciación del producto a la competencia	Recomendaciones por parte de clientes	Mejoramiento del negocio	Servicio al cliente	Estrategias de comercialización
1	Amigos, vecinos	* Facilidad de arreglos * Calidad de arreglo	Ninguna	Ninguna	Toma en cuenta las críticas constructivas y lo pone en práctica	* Domicilios * Llegan al lugar del incidente
2	Zapaterías, miscelaneas	Diseño exclusivo	Si y lo aplica	Disminución de costos de producción (compra al por mayor)	Amable, servicial	* Empaque * Cumple las expectativas del cliente
3	Amigos, vecinos	Calidad	Críticas constructivas para mejorar la textura y el sabor	Ampliación del lugar de producción	Una excelente atención al cliente	Domicilios gratis
4	Amigos, vecinos	La sazón, crocantes, la misma cantidad para cada producto	Aumentar la producción	Vender más confitería	Amable, cordial y servicial	Ofrecer desde temprano y hace la entrega en la puerta de la casa
5			Ninguno, ya conoce las especificaciones	Aumento de máquinas	No aplica	No aplica
6	Restaurantes, asaderos y comidas rápidas	Calidad del producto y entrega a tiempo	Sugerencias en cuánto a tiempo de entrega	Ninguna	Amable, cordial y servicial	Entregar el pedido en el negocio
7		No aplica	Si aplica las recomendaciones porque si no las sigue le devuelven el pedido	Empezó máquina y fileteadora. No ha invertido.	No aplica	Compromiso, cumplir las expectativas.
8	Amigos, vecinos	En la atención al cliente	Referentes al precio	Confeccionó bolsos de colegio	Si escucha, pone en practica las criticas constructivas	Ninguna
9	Amigos, vecinos	Precios, variedad y asesorías	Aplica recomendaciones	Compra de fotocopidora, nevera de helados helio	Servicial, escucha y aporta	Servicio al cliente
10		Contraentrega	Buen trabajo en el producto	Compra de collarín	Escucha al cliente y lo tiene en cuenta	le llega al cliente de forma agradable y vende a credito
11		Calidad del zapato	Pregunta los terminados de cada zapato	Variedad de productos	Dar a conocer el producto y tener buena comunicación	Diseño especial en el empaque y la marquilla
12	Amigos, vecinos	calidad y amabilidad	Cumple con las recomendaciones	Compro Máquina plana, fileteadora, Industrial	Amable	por la calidad del trabajo y cumple expectativas
13		Insumos que se maneja, Sazon	Porciones de cada ingrediente	Mas productos en la carta (Salami, Hawaiana, Mixta, Pollo queso)	Coridal, Alegre	Puntualidad, La forma de entrega
14	Amigos, vecinos	Calidad	No Aplica	Invetir mas en la tienda	Carisma, actitud, cariño, buena atencion	Economico el producto, calidad
15	Amigos, vecinos	Sabor , textura, calidad	No Aplica	Empaque y publicidad	Amable ya tenta	Calidad
16	Colegios, universidades	calidad, puntualidad	Cumplida y buen trabajo	invirtiendo	Pone en practica las peticiones	volantes y economico
17	Amigos, vecinos	perfeccionista	Buena mano y acogedor	inversion al negocio	buena atencion	buenos productos, excelente atencion al cliente
18	Amigos, vecinos	variedad de productos	No Aplica	no le ha hecho mejoras	cumple con la necesidades	economia, rapidez

RECURSOS HUMANOS		
ID	Inicios del negocio	Selección de personal
1	Conocimiento empírico	° Experiencia laboral ° Pulcridad ° Calidad en el servicio
2	Conocimiento empírico-Capacitaciones	° Emprendedores ° Motivación
3	Conocimiento empírico	° Actitud para trabajar ° Desenvolvimiento de ideas en ventas
4	Conocimiento empírico	° Honestidad ° Confianza
5	Capacitación	° Confianza
6	Conocimiento empírico	* Experiencia laboral * Confianza * Calidad del trabajo
7	Capacitación	*Responsabilidad. *Comprometidad. *Actitud
8	Conocimiento empírico-Capacitaciones	* Confianza * Honestidad * Empeño
9	Capacitación	Perfil comercial y persona de confianza
10	Conocimiento empírico-Capacitaciones	Selección de familiar por confianza
11	Conocimiento empírico	Practica de una muestra
12	Conocimiento empírico	Trabajadora, Honesta, Calidad y actitud
13	Conocimiento empírico-Capacitaciones	Conocimiento, actitud
14	Conocimiento empírico	Actitud, enseñanza.
15	Conocimiento empírico	Buena actitud, servicial

ADMINISTRACIÓN						
ID	Medios económicos para iniciar el negocio	Costo de producción	Porcentaje de utilidad	Unidades para recuperar inversión	Medio de contacto con los proveedores	Medio contable
1	Crédito	Entre 4 mil - 150 mil	Entre 50% - 100%	No aplica	Cotizaciones	No hay contabilidad
2	Recursos propios	Diademas= 1.200 PV= 2.200 Balacas= 1.000 PV= 2.000 Pinza= 600 PV= 800	Entre 50% - 100%		Cotizaciones	Conserva las facturas y apunta los movimientos del negocio en un cuaderno
3	Crédito	34 paquetes de mantecadas= 80.000 c/u= 470	40%	100 unidades	Cotizaciones	Conserva las facturas y apunta los movimientos del negocio en un cuaderno
4	Recursos propios	20 empanadas y 20 papas= 25.000	Inversión: 25 mil Ganancia: 15 mil Entre 40% - 70%	30 unidades	Cotizaciones	Separa el dinero de las ventas: Empanadas, confitería y minutos
5	Crédito-Recursos propios	Aceite Hilos Agujas Repuestos	\$1.200 (3 prendas: Pantalón, buso, camisilla) Invierte: 200 mil Recibe: 500 mil	1200/prenda 360 conjuntos: \$432.000	Cotizaciones	No hay contabilidad
6	Crédito	1 kilo - 12 kilos 1 kilo = \$600 pesos	100%	1 bulto= \$25.000 Requiere: 3 y 1/2 arrobas	Centroabastos	* Si maneja contabilidad en un cuaderno. * Planilla de clientes/pedido diario
7	Crédito	1 blusa = \$3900 le pagan. Un vestido = \$4500 Gasta \$1000	\$2900 de ganancia	Quincena = 150 blusas	Le entregan la materia prima	Apunta cantidades que realiza
8	Subsidio del gobierno	No ha hecho arreglos	Costo= \$2.000 Utilidad= \$500 25%	Debe vender 15 de 20 cuadernos de 100 hojas debe vender	Cotizaciones	Lleva las cuentas en un cuaderno de lo que invierte y vende
9	Recursos propios	Inversión en general= \$600.000	Utilidad entre 30% y 50%	Debe vender 6 de 12 lapiceros	Cotizaciones	Lleva las cuentas en un cuaderno de lo que invierte y
10	Crédito	1 pijama promedio = \$ 7.000	50 % ó 100% (Depende del cliente)	8 pijamas = 56.000	Cotizaciones	No lleva contabilidad
11	Subsidio del gobierno	1 plantilla: \$ 2.500 , 1 mt de cuero sintético: \$ 8.000, Cortadora: \$ 600, Armado: \$ 1.500, Guarnecedora: \$ 1000, Montador: \$ 1.600, Emplantilladoras: \$ 600, Pegado hilo: \$ 5000	costo zapato 1 par: \$ 20.200, 200% ganancia	20 pares , precio de venta: 1'200.000, costo: 400.000, ganancia: 800.000 (debe vender mas o menos 7 pares)	Cotizaciones	realiza control contable cada 15 dias del costo y gasto
12	Recursos propios	Arreglos (Clínica de ropa)	\$ 4.000 / Arreglo	No aplica	Cotizaciones	No lleva contabilidad
13	Crédito	1 empanada: \$ 500	100%	No aplica	Cotizaciones	Cuaderno (Entrada y salida)
14	Recursos propios	Huevos, leche: \$ 100.000 - Azucar, Arroz: \$ 200.000	huevos: 2000, leche: \$ 400 c/u	empezando negocio, no lo tiene claro	Granero santander (visito el negocio)	No tiene libro de cuentas
15	Recursos propios	80 Litros: \$ 60.000	50%	20 botellas de 2 litros	ella misma compra los insumos	No lleva contabilidad
16	Recursos propios	No tiene definido	20%	Falencia en contabilidad	cotizando	cuaderno
17	Recursos propios	Manos y pies: 16.000	5%	5 arreglos de uñas: 80.000	Cotizaciones	no aplica
18	Crédito	cuaderno, lapices, fotocopia , entre otros	20%	vender de todo	cotizaciones	cuaderno

DIRECCIONAMIENTO						
ID	Lo que busca con el negocio, las metas, comercializar en un futuro	Personas que intervienen en el negocio	Perspectiva de mejoramiento del negocio	Tipo de clientes	Tipo de experiencia de los empleados	Sucesores de la actividad
1	Ampliar la idea de negocio, obtener materiales y herramientas	Esposo y suegra	Obtener más maquinas y herramientas	Amigos	Nueve años de experiencia	Hermano
2	Generar empleo, crecer económicamente y generar conocimiento a los demás	Sólo propietario	Crear una fábrica	Miscelanea, pañaleras, papelerías, entre otros	Capacitar a los futuros empleados	Hijos
3	Ampliar la idea de negocio, ser reconocida en el mercado	Familia, amigos	Por medio de publicidad	Vecinos, puerta a puerta	Ponen a vender los hijos y sobrinos	Hijos
4	Ampliar el negocio (Venta de hamburguesas, vender empanadas al por mayor)	Sólo propietario	Obtener más herramientas como: Calentador, sombrilla o carpa, carro de perros para facilitar el freido	Vecinos	Hermano	Vecina
5	Trabajar independientemente y dedicarse a la confección y venta de pijamas y ropa de bebé	Sólo propietario y una vecina (por tareas)	Comprar materia prima: Telas, hilos, moldería	Ensambla ropa de bebé para una empresa	Hermana	Por ahora ninguno
6	Ampliar el mercado hacia el área metropolitana, y asignar empaque al vacío	Esposa e hijos	* Capacitación de investigación de mercados * Obtener máquinas como: Picadora y peladora	Restaurantes, comidas rápidas y asaderos	Amigo	Hijos
7	Comprar maquina collarin, hojaladora para aumentar producción. Boutique ropa exclusiva	Vecina	Comprando maquina collarin, hojaladora.	Henars, Fabrica de exportación	SENA: Jovenes en acción. Terminación de prendas. Practica empresarial.	Vecina, hija de la señora que le colabora al hijo.
8	Hacer arreglos y confeccionar ropa	Propietaria e hijo	Adquiriendo una máquina de coser y confeccionando para venta en la miscelanea	Madres, niños	Lo desempeña sólo la propietaria	Hija
9	Generar empleo, centrarse en el mercado escolar	Propietaria y madre	Adquirir más equipos de cómputo, laminación e impresión	Vecinos	Sena: Mercadeo y ventas Remington: Mercadeo y publicidad	Nucleo familiar
10	Tener mayor variedad en confeccion de ropa deportiva y de bebe	Propietaria y hermana	Recursos economicos	Vecinos, amigos, sobrepedido y por lotes	Enseñanza diaria a la hermana	Esposo, sobrinos
11	Sandalia plana y zapato sport	Mama (cortadora), Hermana (Armadora), Hermano (solador), Magaly (Costurera).	Maquina doble de costura e insumos	Bata, Rebajas, Locales en la plaza	Capacitación en zapateria y enseñanza por experiencia	Hijos mayores de edad
12	Ropa para bebé	Propietario	Comprando maquinaria fileteadora, insumos, enseñanza	Vecinos	Experiencia Laboral	Hija
13	Cocina industrial para agilizar el proceso	Fines de semana: Amiga	Agregar nuevos productos a la carta	piñaterías, eventos, puerta a puerta	enseñanza por medio de youtube, entre otras.	Hermana y amiga
14	Tener un supermercado	Propietaria y esposo	Invertir en la tienda (Calidad en productos)	Vecinos, amistades	El esposo atiende el negocio	Hijos
15	Aumentar la produccion de masato y tener variedad de mercado	Propietaria	Economia	vecinos	Servicio al cliente, Capacitacion	Hijos
16	Ampliar el negocio	propietaria	Capacitaciones	todo tipo publico	enseñando al personal pero que tambien tengan experiencia	Hijos
17	inversion en producto y maquinas	propietaria	mas implementos	todo tipo publico	personal con experiencia	Hijos
18	ampliar el negocio	Hijas	invirtiendo	vecinos	manejo al publico	Hijas

Diagnostico Empresarial de Unidades Productivas y de Servicios de la comunidad ubicada en el asentamiento Luz de Salvación II						
ID	Nombre	Telefono	Ubicación	Número de personas que conviven	Nivel socioeconómico	Tipo de negocio
1	Tatiana Moreno		Casa 49 Sector B Peatonal 6	3	1	Taller de mecánica
2	Cindy Milena Ardila Ramirez		Casa 70 Sector B Peatonal 6	4	1	Accesorios para bebés, niños y jóvenes
3	Janeth Estevez		Casa 45 Sector B Peatonal 5	4	1	Mantecadas
4	Kelly Tatiana Pineda	315 4044857	Casa 46 Sector E Peatonal 3	4	1	Empanadas, papas rellenas
5	Isaira Rincón	317 3322998	Casa 113 Sector E Peatonal 8	3	1	Taller de ensamble (confecciones)
6	Orlando Cañizares	316 8142515 - 321 2182976	Casa 26 Sector E Peatonal 3	4	1	Fábrica de papa a la francesa
7	Hercilia Camacho	3213885167	Casa 25 Piso 2 Sector D Peatonal 2	4	1	Ensamble de blusas
8	Elvira Rodriguez Martinez	6379658	Casa 33 Sector B Peatonal 3	1	1	Miscelanea - Máquina de coser
9	Kelly Johana Barreto Sanabria	3106281922	Casa 10 Sector D Peatonal 1	5	1	Miscelanea
10	Esther Esteban	314 2869535	Casa 35 Sector A	3	1	Confección
11	Magaly Jimenez	318 6158833	Casa 72 Sector B Peatonal 5	3	1	Zapatería
12	Emely Garcia	318 6737334		2	1	Confección
13	Yurley Andrea Camacho	316 5361815	Casa 70 Sector B Peatonal 5	4	1	Fabrica de empanadas y papas
14	Lady viviana daza	305 7396336	Casa 18 Sector D Peatonal 2	5	1	Tienda
15	Aracely rivera rojas		Casa 7 Sector B Peatonal 2	5	1	Masato
16	Isabel sanabria rojas	301 4497062	Casa 10 Sector D Peatonal 1	4	1	Confección
17	Maria del rosario marin	316 5195499	Casa 75 Sector E Peatonal 6	6	1	Peluqueria
18	Urbano Hernandez		Casa 2 Sector A Peatonal 1	5	1	Miscelanea

Autodiagnostico Empresarial [Modo de compatibilidad] - Microsoft Excel

ARCHIVO INICIO INSERTAR DISEÑO DE PÁGINA FÓRMULAS DATOS REVISAR VISTA

O36

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48

Situación de su Empresa

Gráfico radar
Puntajes por área

Los gráficos aquí presentados son el resultado del procesamiento de la información que usted brindó. Muestran, gráficamente, su mirada sobre la situación de su empresa.

De los mismos, es posible interpretar que, si alguna de las áreas presenta la máxima calificación, es probable que usted todavía no haya podido visualizar una oportunidad de mejora en este aspecto de su empresa, por lo que se recomienda revisar o consultar con un especialista externo.

Si una de las áreas tiene una calificación relativamente menor que los otros, se encuentra ante la presencia de un indicador que esta área debe recibir mayor atención.

Si por el contrario un área es mucho mayor que el resto, esta se ha desarrollado más que los demás puntos y probablemente de una manera ineficiente porque las limitaciones podrían presentarse en el resto de las actividades de la empresa.

Los gráficos que muestran una distribución concéntrica, con igual grado de desarrollo y potencial de crecimiento en cada una de las áreas, son los que reflejan una gestión integral más armónica, equilibrada y sustentable.

Situación de su Empresa

Autodiagnóstico - Tecnologías de Gestión

Área	Sub Área	Puntaje Sub	Puntaje Área	Puntaje General
DIRECCIÓN	Gestión de Dirección	2,4	2,4	
ADMINISTRACIÓN	Gestión financiera	3,4		
	Gestión de costos	2,0	3,4	
	Gestión de compras	2,0		
	Gestión administrativa	4,0		
RECURSOS HUMANOS	Gestión de Recursos Humanos			
	Mercado			
COMERCIALIZACIÓN	Precio y Producto			
	Promoción			
	Distribución			
	Política de ventas			2,9
PRODUCCIÓN	Satisfacción del cliente			
	Infraestructura			
	Inventario			
	Materiales y proveedores			
	Máquinas e instalaciones			
	Proceso			
	Calidad			
	Residuos			

Caracterización Autoevaluación Resultados

LISTO CALCULAR

Windows Taskbar: 11:18 p. m. 15/11/2017

Autodiagnostico Empresarial [Modo de compatibilidad] - Microsoft Excel

ARCHIVO INICIO INSERTAR DISEÑO DE PÁGINA FÓRMULAS DATOS REVISAR VISTA

S16

Autodiagnóstico - Tecnologías de Gestión

DATOS GENERALES

1. Personas de Contacto

Nombre y Apellido	Cargo	Teléfono	Correo Electrónico

2. Datos de la empresa

Razón Social: Forma Jurídica: SA, SRL, SH, U, Loop

Año de Creación: Pertenece a un grupo empresarial: Si, No

Cantidad de empleado: La empresa cuenta con instalaciones propias: Si, No

Tamaño de la empresa según categorización SEP/ME (I):

Indicador al que perteneció:

DOMICILIO LEGAL

Dirección	Código Postal

OBSERVACIONES

Caracterización Autoevaluación Resultados

LISTO CALCULAR

Autodiagnostico Empresarial [Modo de compatibilidad] - Microsoft Excel

ARCHIVO INICIO INSERTAR DISEÑO DE PÁGINA FÓRMULAS DATOS REVISAR VISTA

E2

Autodiagnóstico - Tecnologías de Gestión

Área	Sub Área	Nº	Pregunta	Evaluación	Observaciones
DIRECCIÓN	Gestión de Dirección	1	¿Están definidas la misión, visión y políticas?	No están definidas.	
		2	¿Se establecen periódicamente objetivos y estrategias para alcanzarlos?	No se establecen objetivos.	
		3	¿Están comprometidos los empleados con los objetivos de la organización?	Aproximadamente la mitad de los empleados están comprometidos.	
		4	¿Cuentan con indicadores para monitorear el desempeño de la organización?	Existen indicadores para las diferentes áreas de gestión (dirección, calidad, productividad, recursos humanos, etc.) pero no están ligados a los objetivos.	
		5	¿Se conoce la situación del sector al que pertenece su empresa?	La conocen a través de información proveniente de clientes, proveedores, empleados y competidores.	
		6	¿Está definida la estructura de la organización? (Roles, responsabilidades, organograma)		
		7	¿Se están formando sucesores?		
		8	¿Cuál es la política de la empresa respecto al cuidado del medio ambiente y al compromiso?		
		9	¿Cuenta la empresa con presupuestos financieros (Flujos de Fondos proyectados)?		
		10	¿Conoce el plazo de financiación promedio otorgado por los proveedores?		
ADMINISTRACIÓN	Gestión Financiera	11	¿Cuenta con una política de crédito a clientes y evalúa plazos y cobranzas?		
		12	¿Poseen un sistema de costos y lo mantienen actualizado?		
		13	¿Qué variables tiene en cuenta para calcular el costo de producción?	Consideran sólo una variable (por ejemplo, MP o MO).	
		14	¿Conocen los costos fijo y variable de producción?	Los conocen. Evalúan y deciden planes y acciones para su mejora.	
		15	¿Conocen el punto de equilibrio?		
		16	¿Se controla el costo de inventario (Materia Prima, Producto en Proceso, Producto Terminado)?	Hacen control y cuentan con un sistema actualizado.	
		17	¿Se organizan y realizan acciones en el área de producción para reducir costos?	Se realizan, pero en forma esporádica.	
		18	¿Antes de comprar materias primas, comparan cotizaciones de diversos proveedores?	No efectúan análisis de comparación.	
		19	¿Cuentan con un sistema de auditoría de flujo de costos?	Parcialmente. Cuentan con un sistema orientado a la calidad a tiempos de entrega solamente.	
		20	¿Qué medios utiliza como soporte del flujo de costos?	Utiliza solo documentos (impresos) estándar.	

Caracterización Autoevaluación Resultados

LISTO CALCULAR

11:16 p. m. 15/11/2017