

BINFORME DE CONTRATISTA DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES

Número del Contrato:	CO1.PCCNTR. 7479291		
Objeto del Contrato:	PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES PARA EL FORTALECIMIENTO COMERCIAL, CULTURAL, OPERATIVO QUE IMPULSEN EL DESARROLLO ECONOMICO DE LOS COMERCIANTES, PRODUCTORES Y EMPRENDEDORES DE LA PLAZA DE MERCADO Y LA PLAZOLETA COMERCIAL EL CACIQUE DEL MUNICIPIO DE CHÍA.		
Contratista:	LADY ESPERANZA LARA PEÑA		
No. de Cedula	1072645487		
Fecha Inicio del Contrato	14/02/2025	Fecha de Terminación	02/09/2025
Periodo del Informe	14/05/2025 AL 13/06/2025		

DOCUMENTO SOPORTE DE PAGO	
Valor total del Contrato	\$ 37.100.000
Valor Por Pagar en este periodo	\$ 5.565.000
Saldo por Pagar	\$ 14.840.000
Pago No.	04

CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS VIGENTES			
A la fecha de presentación del presente informe y documento soporte de pago, BAJO LA GRAVEDAD DE JURAMENTO, manifiesto que tengo vigentes los siguientes contratos adicionales de prestación de servicios, y que realicé el pago de aportes al SSI sobre el 40% del total de los ingresos mensuales así:			
RELACIÓN DE DOCUMENTOS APORTADOS QUE ACREDITAN PAGOS APORTES A LOS SISTEMAS DE SEGURIDAD SOCIAL Y PARAFISCALES.			
Tipo de aporte	Planilla No	Mes al que corresponde el aporte	Valor Pagado
Salud	4606658237	Mayo	\$ 278.300
Pensión			\$ 356.200
Arl			\$ 23.300

En cumplimiento de las obligaciones establecidas en el contrato No. CO1.PCCNTR. **7479291**, me permito relacionar **las actividades ejecutadas** durante el periodo del 14/03/2025 al 13/04/2025, en mi condición de contratista conforme a lo siguiente:

OBLIGACIONES ESPECÍFICAS	ACTIVIDADES DESARROLLADAS
1.Brindar apoyo en la realización y acompañamiento de esquema de fortalezas y debilidades para cada unidad de negocio, para la implementación de estrategias que promuevan los servicios, productos y actividades desarrolladas en la plaza de Mercado y la Plazoleta Comercial el Cacique.	Se aplicó herramienta “diagnóstico de brechas” en las zonas 13 y 14 de la plaza de mercado, con el propósito de conocer el plan de capacitación para fortalecimiento a aplicar a cada una de las unidades productivas. Anexo 1. Resultado de aplicación a unidades productivas en PDF
2.Colaborar en la recopilación, análisis y difusión de la información sobre los precios de los productos agropecuarios en la plaza de mercado, con el objetivo de consolidar una base de datos estadísticos.	Se recopilaron los precios de los productos con los cuales se realizaron 3 boletines del mes de mayo y 2 boletines del mes de junio con el propósito de promocionar los productos de temporada en la plaza de mercado. Se realizó recopilación de datos de precios de los supermercados alrededor de la plaza de mercado, con el propósito de conocer los precios de la competencia vs los ofrecidos por los comerciantes. Anexo 2 : 5 boletines generados PDF

3.Colaborar en la coordinación y desarrollo de jornadas de transferencia de conocimientos dirigidas a comerciantes, productores y emprendedores de la Plaza de Mercado y la Plazoleta Comercial El Cacique, abarcando temas como servicio al cliente, buenas prácticas de manufactura, manejo de alimentos, sanidad, finanzas, resolución de conflictos, entre otros, con el fin de fortalecer sus habilidades y mejorar el desempeño de sus negocios.	• Se realizó acompañamiento durante la capacitación en manipulación en alimentos dirigida por instructora del Sena grupo 2 de los miércoles. • Se realizo acompañamiento en la primera rueda comercial con la agencia de comercialización de Cundinamarca. • Se brindo acompañamiento a las funcionarias de la superintendencia de industria y comercio en la sensibilización de pesos y medidas internacionales a los comerciantes de la plaza de mercado Anexo 3: Soporte fotográfico y listas de asistencia
4. Apoyar como enlace institucional para la comunicación efectiva entre los comerciantes y la autoridad sanitaria, con el fin de realizar un análisis de los procesos de recepción, almacenamiento, preparación y distribución de alimentos para identificar y evaluar los riesgos en seguridad alimentaria, implementando acciones de mejora.	Se realizó una retroalimentación con cada uno de los comerciantes de las zonas de pescados y quesos sobre el resultado de las vistas realizadas por los funcionarios de la secretaria de salud para apoyar el cumplimiento de norma sanitaria y Control en materia de seguridad alimentaria. Anexo 4: Actas escaneadas de visitas
5. Colaborar en la verificación del cumplimiento de los términos y condiciones para la utilización del espacio asignado, de acuerdo con los derechos de uso de suelo establecidos en el Decreto 023 de 2005 y su alcance.	Se realizó toma de asistencia de los comerciantes en los días establecidos de acuerdo con el cronograma establecido por el supervisor. Apoyo en las jornadas de descargue y organización de la zona de parqueadero. Anexo 5: scanner planilla de asistencia, y registro fotográfico
6.Brindar atención personalizada a los comerciantes, asegurando la presencia institucional en los horarios establecidos de acuerdo con el cronograma acordado con el supervisor.	Se brindó atención de manera individual y general cada uno de los comerciantes de la plaza de mercado en los horarios establecidos de acuerdo con el cronograma de acompañamiento establecido por el supervisor. Anexo 6: Cronograma, Registro Fotográfico

Adicionalmente se adjuntan soportes (reporte fotográfico, piezas publicitarias – bases de datos, drive de trabajo)

LADY ESPERANZA LARA PEÑA

Si se trata de un contrato o convenio celebrado a partir del 2024, se debe incluir únicamente el siguiente texto:

El presente informe contiene el soporte de pago correspondiente, para el periodo del informe que se presenta. De igual manera, el presente documento se entenderá presentado por el contratista una vez se realice su respectivo cargue en SECOP II.

Evidencias fotográficas Mayo – Junio

Curso de Manipulación del Sena



Rueda de negocios con agencia de comercialización de Cundinamarca



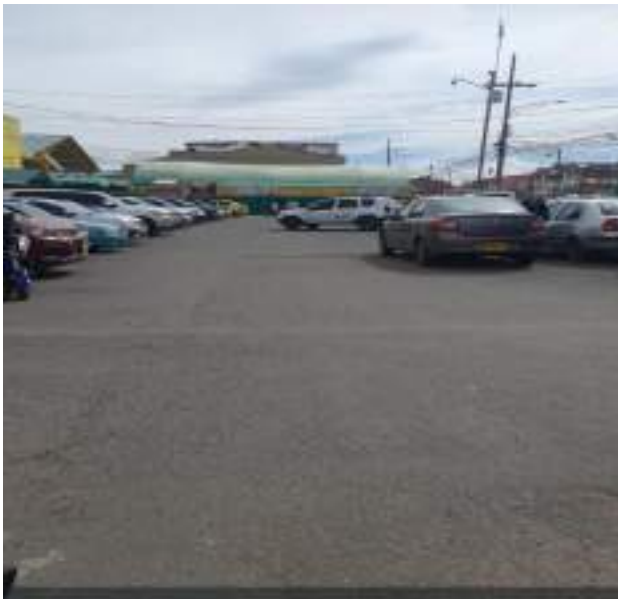
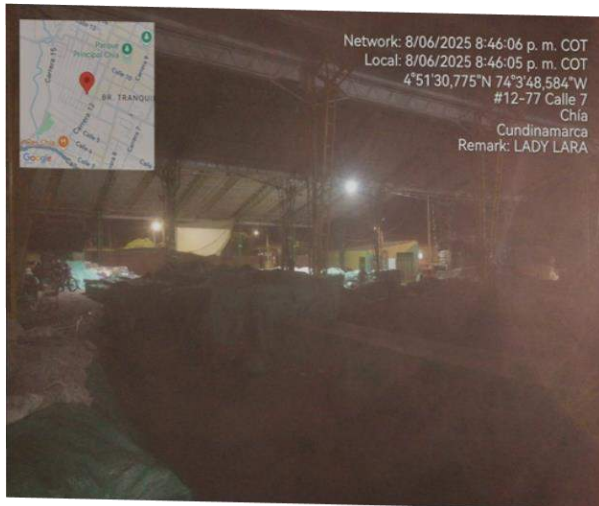
Acompañamiento con Superintendencia de Industria y Comercio



Acompañamiento a los comerciantes



Acompañamiento en plaza y Parqueadero



CUESTIONARIO DE DIAGNOSTICO



Nombre Comerciante

Hector suarez

Zona

13

Descripcion Producto Comercializado

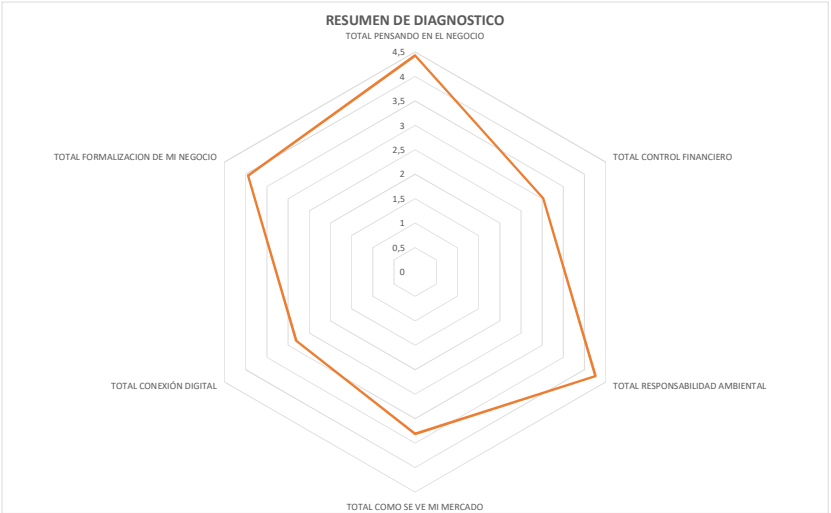
pescados

TEMATICA	SUBTEMATICA	CUESTIONARIO	SI/NO	PUNTAJE
PENSANDO EN EL NEGOCIO	Sobre los Clientes	¿Crees que tus clientes están contentos con lo que ofreces?	SI	5
	Sobre los Clientes	¿Siempre logras hacer alguna venta, aunque sea pequeña?	SI	5
	Sobre los Clientes	¿Tus clientes siempre encuentran lo que necesitan en tu negocio?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Piensas que estás ganando suficiente dinero con el negocio?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Estás contento con tu negocio?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Te alcanza el dinero del negocio para tus gastos básicos?	NO	1
	Sobre el Negocio en General	¿Vendes más que antes?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Guardas algo de dinero para comprar más productos?	NO	1
	Sobre el Negocio en General	¿Crees que tu negocio está mejorando con el tiempo?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Te gustaría que tu negocio creciera más?	SI	5
CONTROL FINANCIERO	Sobre Ingresos y Gastos	¿Sabes cuánto dinero entra a tu negocio por las ventas?	NO	1
	Sobre Ingresos y Gastos	¿Sabes cuánto dinero gastas en comprar lo que vendes?	SI	5
	Sobre Ingresos y Gastos	¿Te queda dinero después de pagar los gastos del negocio?	SI	5
	Sobre Ingresos y Gastos	¿Anotas las ventas y gastos de tu negocio?	NO	1
	Sobre Ingresos y Gastos	¿Hay veces que gastas más de lo que ganas?	SI	5
	Sobre Ahorro y Deudas	¿Guardas algo de dinero para el futuro del negocio?	SI	5
	Sobre Ahorro y Deudas	¿Estás completamente satisfecho con la situación actual de las deudas de tu negocio?	NO	1
	Sobre Ahorro y Deudas	¿Sabes cuánto debes en total?	SI	5
	Sobre Planificación y Control	¿Comparas cuánto vendes de un mes a otro?	NO	1
	Sobre Planificación y Control	¿Llevas un control de lo que tienes para vender (inventario)?	NO	1
	Sobre Planificación y Control	¿Crees que manejas bien el dinero de tu negocio?	NO	1
	Sobre Planificación y Control	¿Piensas en cómo mejorar las ganancias de tu negocio?	SI	5
RESPONSABILIDAD AMBIENTAL	Sobre el Uso de Recursos	¿Controlas si hay fugas de agua o energía en tu local?	SI	5
	Sobre el Uso de Recursos	¿Tratas de usar menos agua en tu negocio?	SI	5
	Sobre los Residuos	¿Tienes un lugar específico para la clasificación de las basuras?	NO	1
	Sobre los Residuos	¿Tienes recipientes separados para cada tipo de residuo?	NO	1
	Sobre los Residuos	¿Los residuos se almacenan de forma que no causen problemas (olores, plagas)?	SI	5
	Sobre los Residuos	¿Tratas de generar menos basura en tu negocio?	SI	5
	Sobre los Residuos	¿Te preocupa la cantidad de basura que genera tu negocio?	NO	1
	Sobre el Entorno	¿Mantienes limpio el espacio alrededor de tu negocio?	SI	5
	Sobre el Entorno	¿Tu negocio produce mucho ruido o malos olores?	NO	1
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Utilizas productos de limpieza que son amigables con el ambiente?	NO	1
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Utilizas empaques hechos de materiales reciclados?	NA	5
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Tratas de usar empaques que se puedan volver a usar?	SI	5
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Buscas alternativas a los empaques tradicionales que contaminan?	SI	5
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Crees que usar empaques amigables con el ambiente es bueno para tu negocio?	SI	5
	Sobre Conciencia y Mejora	Si tu negocio genera aceites usados, ¿los almacenas de forma segura?	NA	5
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Crees que es importante cuidar el medio ambiente en tu negocio?	SI	5
	Sobre los Productos/Servicios	¿Sabes quiénes son tus principales clientes?	SI	5
	Sobre los Productos/Servicios	¿Vienen clientes nuevos a tu negocio regularmente?	SI	5

COMO SE VE MI MERCADO	Sobre los Productos/Servicios	¿Ha desarrollado estrategias para conseguir clientes nuevos?	SI	5
	Sobre los Productos/Servicios	¿Tus clientes vuelven a comprarte más de una vez?	SI	5
	Sobre los Productos/Servicios	¿Te recomiendan tus clientes a otras personas?	SI	5
	Sobre los Productos/Servicios	¿Considera que el servicio al cliente influye en el volumen de sus ventas?	NO	1
	Sobre la Competencia	¿Crees que ofreces algo diferente o mejor que tus competidores?	NO	1
	Sobre la Competencia	¿Sabes quiénes son tus competidores directos (otros negocios parecidos)?	NO	1
	Sobre la Competencia	¿Crees que puedes competir bien con otros negocios?	SI	5
	Sobre la Competencia	¿Te preocupa que otros negocios te quiten clientes?	NO	1
	Sobre la Competencia	¿Crees que tus precios son justos para tus clientes?	SI	5
	Sobre la Promoción	¿Crees que suficientes personas conocen tu negocio?	NO	1
	Sobre la Promoción	¿Ha implementado promociones o descuentos para mejorar las ventas de sus productos y fidelizar sus clientes?	SI	5
	Sobre la Promoción	¿Tiene conocimiento de los productos tiene mayor rotación en su unidad productiva?	SI	5
	Sobre la Promoción	¿El nivel actual de quejas o reclamos sobre tus productos es tan bajo que no representa preocupación o necesidad de mejora?	NO	1
CONEXIÓN DIGITAL	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Cuentas con redes sociales como facebook ,instagram, TickTok?	SI	5
	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Publicas cosas sobre tu negocio en internet?	SI	5
	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Crees que es importante que tu negocio esté en internet?	SI	5
	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Crees que podrías vender más si vendieras por internet?	SI	5
	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Utilizas internet para buscar información útil para tu negocio?	SI	5
	Sobre la Implementación	¿Cuenta con medios electronicas de pago?	SI	5
	Sobre la Implementación	¿Sabes si te cobran alguna comisión por recibir pagos digitales?	NO	1
	Sobre la Implementación	¿Los costos asociados a implementar pagos digitales son razonables como para no ser considerados un obstáculo en tu negocio?	SI	5
	Sobre la Implementación	¿Has pensado en ofrecer más opciones de pago digital en tu negocio?	NO	1
	Sobre la Implementación	¿Aceptas pagos a través de billeteras digitales (como Nequi, Daviplata, etc.)?	SI	5
	Sobre la Implementación	¿Aceptas pagos con tarjeta de débito o crédito en tu negocio?	SI	5
	Sobre la Implementación	¿Ofrecer solo pagos en efectivo no te ha hecho perder ni una sola venta o cliente?	NO	1
FORMALIZACION DE MI NEGOCIO	Sobre el Registro del Negocio	¿Cuenta con Registro Unico tributario (RUT)?	SI	5
	Sobre el Registro del Negocio	¿Tu negocio está registrado legalmente en la Cámara de Comercio?	SI	5
	Sobre el Registro del Negocio	¿Cuenta con Registro EN LA Secretaria de Hacienda Municipal (RIT)?	SI	5
	Sobre Beneficios de la Formalización	¿Sabes si necesitas algún permiso especial para tu tipo de negocio aquí en Chía?	NO	1
	Sobre Beneficios de la Formalización	¿Sabes si hay programas del gobierno o de la alcaldía de Chía para apoyar negocios formalizados?	NO	1
	Sobre Beneficios de la Formalización	¿Consideras que formalizar tu negocio traerá mas clientes?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Conoces las normas sanitarias básicas que debe cumplir tu tipo de negocio en Colombia?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Tienes presente los permisos sanitarios de tu negocio?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Considera importante la inspeccion sanitaria en los sitios donde venden o preparan alimentos?	NO	1
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Te preocupa el cumplimiento de los requisitos sanitarios para tu negocio?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Crees que los requisitos sanitarios son importantes para la salud de tus clientes?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Controlas la presencia de plagas (insectos, roedores, etc.) en tu negocio?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Has tramitado el carné de manipulación de alimentos si tu negocio los maneja?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	Si vendes o manipulas alimentos, ¿los almacenas a temperaturas adecuadas?	SI	5
				10

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	SI	SI CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA	SI	52
	NO	NO CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA	NO	25

PENSANDO EN EL NEGOCIO		TOTAL PENSANDO EN EL NEGOCIO	CONTROL FINANCIERO			TOTAL CONTROL FINANCIERO	RESPONSABILIDAD AMBIENTAL				TOTAL RESPONSABILIDAD AMBIENTAL	COMO SE VE MI MERCADO			TOTAL COMO SE VE MI MERCADO	CONEXIÓN DIGITAL		TOTAL CONEXIÓN DIGITAL	FORMALIZACION DE MI NEGOCIO			TOTAL FORMALIZACION DE MI NEGOCIO
Subtema: Los Clientes	Subtema: El Negocio en Control		Subtema: Ingresos y Gastos	Subtema: Ahorros y Deudas	Subtema: Planificación y Control		Subtema: el Uso de Recursos	Subtema: las Prácticas	Subtema: el Entorno	Subtema: Conciencia y Impacto		Subtema: los Productos/Servicios	Subtema: la Competencia	Subtema: la Promoción		Subtema: el Uso y Conocimiento	Subtema: la Implementación		Subtema: el Registro del Negocio	Subtema: Beneficios de la Formalización	Subtema: cumplimiento de Normas	
5	4	4	3	3.66666667	2	3	5	3	5	4	4	4	3	3	3	2	3	3	5	2	4.5	4



PLAN DE ACCIÓN				PLAN DE FORMACION MINIMO REQUERIDO																
BRECHA IDENTIFICADA	OBJETIVO	METODOLOGIA	PLAN DE FORMACIÓN COMPLETO	Sobre los Clientes	Sobre el Negocio en General	Sobre Ingresos y Gastos	Sobre Ahorro y Deudas	Sobre Planificación y Control	Sobre el Uso de Recursos	Sobre los Residuos	Sobre el Entorno	Sobre Conciencia y Mejora	Sobre los Productos/Servicios	Sobre la Competencia	Sobre la Promoción	Sobre el Uso y Conocimiento	Sobre la Implementación	Sobre el Registro del Negocio	Sobre Beneficios de la Formalización	Sobre cumplimiento Sanitario
PENSANDO EN EL NEGOCIO	Brindar herramientas y conocimientos básicos para mejorar la satisfacción del cliente, las ventas,y la visión de futuro de las unidades de negocio en plazas de mercado, utilizando métodos participativos y de bajo costo	Enfoque Práctico: Las sesiones se centrarán en ejemplos reales de la plaza de mercado y soluciones sencillas. Participación Activa: Se fomentará la discusión, el intercambio de experiencias y el aprendizaje entre pares. Lenguaje Sencillo: Se evitará la jerga empresarial compleja, teniendo en cuenta que al población se encuentra en un rango etario entre 62 años de edad. Recursos Mínimos: Se utilizarán materiales básicos como papel, bolígrafos y, si es posible, una pizarra o un espacio para escribir. Flexibilidad: Adaptar los horarios y la duración de las sesiones a las necesidades de los comerciantes. Confianza y Empatía: Crear un ambiente de apoyo y comprensión.	Módulo 1: Conociendo y Satisfaciendo a Nuestros Clientes de la Plaza Módulo 2: Vendiendo Cada Día (Aunque Sea un Poco) Módulo 3: Ofreciendo lo que la Gente Necesita en la Plaza Módulo 4: ¿Está Alcanzando el Dinero? (Ganancias Básicas) Módulo 5: Alegría y Propósito en el Negocio de la Plaza Módulo 6: Cubriendo los Gastos Esenciales con el Negocio Módulo 7: ¿Estamos Vendiendo Más que Antes? (Seguimiento Básico) Módulo 8: Guardando para el Futuro del Negocio Módulo 9: ¿Está Mejorando Nuestro Negocio en la Plaza? Módulo 10: Soñando con un Negocio Más Grande en la Plaza	NA	X															
CONTROL FINANCIERO	Apoyar a los comerciantes de la plaza de mercado en la comprensión y el manejo básico del dinero de su negocio, utilizando métodos sencillos y prácticos que permitan mejorar el conocimiento del negocio, el ahorro, el manejo de servicios financieros	Enfoque Práctico: Las sesiones se basarán en la realidad diaria de la plaza de mercado. Participación Activa: Se creará un espacio seguro para preguntar y compartir experiencias. Lenguaje Sencillo: Evitar términos contables complejos. Herramientas Básicas: Utilizar elementos cotidianos como cuadernos, lápices y calculadoras sencillas (si están disponibles). Ejemplos Reales: Basar las explicaciones en situaciones comunes de la plaza. Duración Corta y Concentrada: Sesiones breves para no interferir demasiado con las ventas.	Módulo 1: ¿Cuánto Dinero Entra por las Ventas? (Registro de Ingresos) Módulo 2: ¿Cuánto Gastamos en Comprar para Vender? (Costo de la Mercancía) Módulo 3: ¿Queda Dinero Después de los Gastos? (Ganancia Básica) Módulo 4: ¿Anotamos las Ventas y los Gastos? (Registro Básico) Módulo 5: ¿A Veces Gastamos Más de lo que Ganamos? (Flujo de Caja Negativo) Módulo 6: ¿Guardamos Algo para el Futuro? (Ahorro Básico) Módulo 7: ¿Tenemos Deudas Pendientes? (Obligaciones) Módulo 8: ¿Cuánto Debemos en Total? (Conocimiento de las Deudas) Módulo 9: ¿Comparamos las Ventas de un Mes a Otro? (Tendencias Básicas) Módulo 10: ¿Controlamos lo que Tenemos para Vender? (Inventario Básico) Módulo 11: ¿Manejamos Bien el Dinero? (Autoevaluación Sencilla) Módulo 12: ¿Pensamos en Cómo Ganar Más? (Mejora de Ganancias)			X	X	X												
RESPONSABILIDAD AMBIENTAL	Sensibilizar y capacitar a los pequeños comerciantes de la plaza de mercado sobre prácticas ambientales sencillas y de bajo costo para reducir su impacto en el medio ambiente y mejorar su entorno de trabajo, se pretende promover patrones de consumo sostenibles que conduzcan a unidades de negocio concientes con el cuidado del planeta	Enfoque Práctico: Las soluciones propuestas deben ser viables con los recursos disponibles en la plaza. Participación Activa: Fomentar el intercambio de ideas y experiencias entre los comerciantes. Lenguaje Sencillo y Motivador: Evitar términos técnicos y enfocarse en los beneficios tangibles. Uso de Ejemplos: Mostrar lo que algunos ya están haciendo bien y cómo otros pueden empezar. Actividades Visuales y Sencillas: Utilizar carteles, demostraciones prácticas y dinámicas grupales. Reconocimiento: Celebración de Pequeños Logros.	Módulo 1: Cuidado del Agua y la Energía en Nuestro Puesto Módulo 2: Manejo Básico de las Basuras en la Plaza Módulo 3: Almacenamiento Limpio y Seguro de Residuos Módulo 4: Reduciendo la Basura que Generamos Módulo 5: La Basura es un Problema de Todos Módulo 6: Manteniendo Limpio Nuestro Entorno Módulo 7: Ruido y Olores en la Plaza Módulo 8: Limpieza Amigable con el Ambiente (Opcional) Módulo 9: Empaques Sostenibles (Primeros Pasos). Módulo 10: Los Empaques Amigables y el Negocio Módulo 11: Manejo Seguro de Aceites Usados Módulo 12: Cuidar el Ambiente es Tarea de Todos						NA	X	NA	NA								
COMO SE VE MI MERCADO	Ayudar a los comerciantes de la plaza de mercado a conocer mejor a sus clientes, desarrollar estrategias sencillas para atraer nuevos compradores, fidelizar a los existentes y entender su posición frente a la competencia. Se profundizara en temas de relaciones con servicio al cliente, de presentación de los productos, de estrategias de ventas, aprender a identificar a su competencia,	Enfoque en la Observación y la Interacción: Las estrategias se basarán en lo que los comerciantes pueden ver y aprender directamente en la plaza. Participación Activa y Compartir Experiencias: Fomentar la discusión y el aprendizaje entre pares. Lenguaje Sencillo y Motivador: Evitar términos de marketing complejos. Herramientas Básicas: Utilizar la conversación, la observación directa y, si es posible, un cuaderno para tomar notas sencillas. Ejemplos Reales de la Plaza: Analizar casos de éxito y desafíos comunes en el entorno de la plaza. Énfasis en la Acción: Ideas prácticas y fáciles de implementar.	Módulo 1: ¿Quiénes son Nuestros Mejores Clientes? Módulo 2: ¿Llegan Clientes Nuevos a Nuestro Puesto? Módulo 3: ¿Cómo Atraemos a Más Clientes Nuevos? (Estrategias Sencillas) Módulo 4: ¿Vuelven a Comprarnos Nuestros Clientes? (Fidelización) Módulo 5: ¿Nos Recomiendan Nuestros Clientes? (El Poder de la Recomendación) Módulo 6: ¿El Buen Servicio Ayuda a Vender Más? Módulo 7: ¿Qué Nos Hace Diferentes o Mejores? (Ventaja Competitiva) Módulo 8: ¿Quiénes Son Nuestros Vecinos Competidores? Módulo 9: ¿Podemos Competir Bien? (Fortalezas y Debilidades) Módulo 10: ¿Nos Preocupan los Otros Negocios? Módulo 11: ¿Nuestros Precios son Justos? Módulo 12: ¿Nos Conoce Suficiente Gente? (Visibilidad) Módulo 13: ¿Usamos Promociones y Descuentos? Módulo 14: ¿Qué Productos se Venden Más? (Rotación de Inventario) Módulo 15: ¿Hemos Tenido Quejas? (Manejo de Reclamos)										NA	X	X					

[illegible]

CUESTIONARIO DE DIAGNOSTICO



Nombre Comerciante

Julia

Zona

13

Descripcion Producto Comercializado

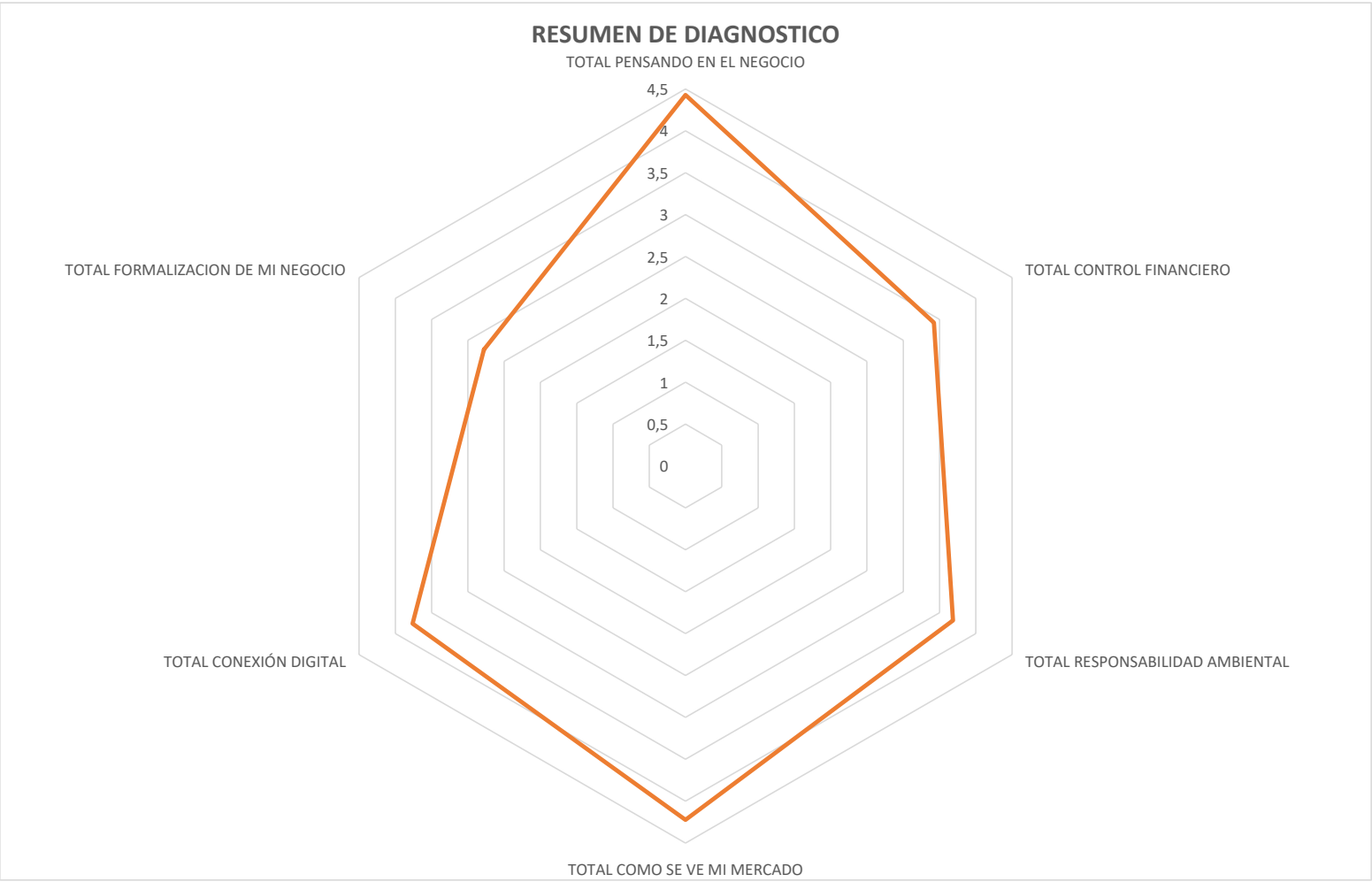
pescados

TEMATICA	SUBTEMATICA	CUESTIONARIO	SI/NO	PUNTAJE
PENSANDO EN EL NEGOCIO	Sobre los Clientes	¿Crees que tus clientes están contentos con lo que ofreces?	SI	5
	Sobre los Clientes	¿Siempre logras hacer alguna venta, aunque sea pequeña?	SI	5
	Sobre los Clientes	¿Tus clientes siempre encuentran lo que necesitan en tu negocio?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Piensas que estás ganando suficiente dinero con el negocio?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Estás contento con tu negocio?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Te alcanza el dinero del negocio para tus gastos básicos?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Vendes más que antes?	NO	1
	Sobre el Negocio en General	¿Guardas algo de dinero para comprar más productos?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Crees que tu negocio está mejorando con el tiempo?	NO	1
	Sobre el Negocio en General	¿Te gustaría que tu negocio creciera más?	SI	5
CONTROL FINANCIERO	Sobre Ingresos y Gastos	¿Sabes cuánto dinero entra a tu negocio por las ventas?	NO	1
	Sobre Ingresos y Gastos	¿Sabes cuánto dinero gastas en comprar lo que vendes?	NO	1
	Sobre Ingresos y Gastos	¿Te queda dinero después de pagar los gastos del negocio?	NO	1
	Sobre Ingresos y Gastos	¿Anotas las ventas y gastos de tu negocio?	SI	5
	Sobre Ingresos y Gastos	¿Hay veces que gastas más de lo que ganas?	SI	5
	Sobre Ahorro y Deudas	¿Guardas algo de dinero para el futuro del negocio?	SI	5
	Sobre Ahorro y Deudas	¿Estás completamente satisfecho con la situación actual de las deudas de tu negocio?	NO	1
	Sobre Ahorro y Deudas	¿Sabes cuánto debes en total?	SI	5
	Sobre Planificación y Control	¿Comparas cuánto vendes de un mes a otro?	NO	1
	Sobre Planificación y Control	¿Llevas un control de lo que tienes para vender (inventario)?	SI	5
	Sobre Planificación y Control	¿Crees que manejas bien el dinero de tu negocio?	SI	5
	Sobre Planificación y Control	¿Piensas en cómo mejorar las ganancias de tu negocio?	SI	5
RESPONSABILIDAD AMBIENTAL	Sobre el Uso de Recursos	¿Controlas si hay fugas de agua o energía en tu local?	SI	5
	Sobre el Uso de Recursos	¿Tratas de usar menos agua en tu negocio?	SI	5
	Sobre los Residuos	¿Tienes un lugar específico para la clasificación de las basuras?	NO	1
	Sobre los Residuos	¿Tienes recipientes separados para cada tipo de residuo?	NO	1
	Sobre los Residuos	¿Los residuos se almacenan de forma que no causen problemas (olores, plagas)?	NO	1
	Sobre los Residuos	¿Tratas de generar menos basura en tu negocio?	SI	5
	Sobre los Residuos	¿Te preocupa la cantidad de basura que genera tu negocio?	SI	5
	Sobre el Entorno	¿Mantienes limpio el espacio alrededor de tu negocio?	SI	5
	Sobre el Entorno	¿Tu negocio produce mucho ruido o malos olores?	NO	1
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Utilizas productos de limpieza que son amigables con el ambiente?	NO	1
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Utilizas empaques hechos de materiales reciclados?	NO	1
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Tratas de usar empaques que se puedan volver a usar?	SI	5
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Buscas alternativas a los empaques tradicionales que contaminan?	NO	1
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Crees que usar empaques amigables con el ambiente es bueno para tu negocio?	NO	1
	Sobre Conciencia y Mejora	Si tu negocio genera aceites usados, ¿los almacenas de forma segura?	NO	1
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Crees que es importante cuidar el medio ambiente en tu negocio?	SI	5

COMO SE VE MI MERCADO	Sobre los Productos/Servicios	¿Sabes quiénes son tus principales clientes?	SI	5
	Sobre los Productos/Servicios	¿Vienen clientes nuevos a tu negocio regularmente?	SI	5
	Sobre los Productos/Servicios	¿Ha desarrollado estrategias para conseguir clientes nuevos?	NO	1
	Sobre los Productos/Servicios	¿Tus clientes vuelven a comprarte más de una vez?	SI	5
	Sobre los Productos/Servicios	¿Te recomiendan tus clientes a otras personas?	SI	5
	Sobre los Productos/Servicios	¿Considera que el servicio al cliente influye en el volumen de sus ventas?	NO	1
	Sobre la Competencia	¿Crees que ofreces algo diferente o mejor que tus competidores?	SI	5
	Sobre la Competencia	¿Sabes quiénes son tus competidores directos (otros negocios parecidos)?	SI	5
	Sobre la Competencia	¿Crees que puedes competir bien con otros negocios?	SI	5
	Sobre la Competencia	¿Te preocupa que otros negocios te quiten clientes?	SI	5
	Sobre la Competencia	¿Crees que tus precios son justos para tus clientes?	SI	5
	Sobre la Promoción	¿Crees que suficientes personas conocen tu negocio?	SI	5
	Sobre la Promoción	¿Ha implementado promociones o descuentos para mejorar las ventas de sus productos y fidelizar sus clientes?	SI	5
	Sobre la Promoción	¿Tiene conocimiento de los productos tiene mayor rotación en su unidad productiva?	SI	5
	Sobre la Promoción	¿El nivel actual de quejas o reclamos sobre tus productos es tan bajo que no representa preocupación o necesidad de mejora?	NO	1
CONEXIÓN DIGITAL	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Cuentas con redes sociales como facebbok ,instagram, TickTok?	NO	1
	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Publicas cosas sobre tu negocio en internet?	NO	1
	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Crees que es importante que tu negocio esté en internet?	SI	5
	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Crees que podrías vender más si vendieras por internet?	SI	5
	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Utilizas internet para buscar información útil para tu negocio?	NO	1
	Sobre la Implementación	¿Cuenta con medios electronicas de pago?	SI	5
	Sobre la Implementación	¿Sabes si te cobran alguna comisión por recibir pagos digitales?	NO	1
	Sobre la Implementación	¿Los costos asociados a implementar pagos digitales son razonables como para no ser considerados un obstáculo en tu negocio?	SI	5
	Sobre la Implementación	¿Has pensado en ofrecer más opciones de pago digital en tu negocio?	NO	1
	Sobre la Implementación	¿Aceptas pagos a través de billeteras digitales (como Nequi, Daviplata, etc.)?	SI	5
	Sobre la Implementación	¿Aceptas pagos con tarjeta de débito o crédito en tu negocio?	SI	5
	Sobre la Implementación	¿Ofrecer solo pagos en efectivo no te ha hecho perder ni una sola venta o cliente?	SI	5
FORMALIZACION DE MI NEGOCIO	Sobre el Registro del Negocio	¿Cuenta con Registro Unico tributario (RUT)?	SI	5
	Sobre el Registro del Negocio	¿Tu negocio está registrado legalmente en la Cámara de Comercio?	NO	1
	Sobre el Registro del Negocio	¿Cuenta con Registro EN LA Secretaria de Hacienda Municipal (RIT)?	NO	1
	Sobre Beneficios de la Formalización	¿Sabes si necesitas algún permiso especial para tu tipo de negocio aquí en Chía?	NO	1
	Sobre Beneficios de la Formalización	¿Sabes si hay programas del gobierno o de la alcaldía de Chía para apoyar negocios formalizados?	NO	1
	Sobre Beneficios de la Formalización	¿Consideras que formalizar tu negocio traerá mas clientes?	NO	1
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Conoces las normas sanitarias básicas que debe cumplir tu tipo de negocio en Colombia?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Tienes presente los permisos sanitarios de tu negocio?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Considera importante la inspeccion sanitaria en los sitios donde venden o preparan alimentos?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Te preocupa el cumplimiento de los requisitos sanitarios para tu negocio?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Crees que los requisitos sanitarios son importantes para la salud de tus clientes?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Controlas la presencia de plagas (insectos, roedores, etc.) en tu negocio?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Has tramitado el carné de manipulación de alimentos si tu negocio los maneja?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	Si vendes o manipulas alimentos, ¿los almacenas a temperaturas adecuadas?	SI	5
				0

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	SI	CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA	50
	NO	CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA	29

PENSANDO EN EL NEGOCIO		TOTAL PENSANDO EN EL NEGOCIO	CONTROL FINANCIERO			TOTAL CONTROL FINANCIERO	RESPONSABILIDAD AMBIENTAL				TOTAL RESPONSABILIDAD AMBIENTAL	COMO SE VE MI MERCADO			TOTAL COMO SE VE MI MERCADO
Sobre los Clientes	Sobre el Negocio en General		Sobre Ingresos y Gastos	Sobre Ahorro y Deudas	Sobre Planificación y Control		Sobre el Uso de Recursos	Sobre los Residuos	Sobre el Entorno	Sobre Conciencia y Mejora		Sobre los Productos/Servicios	Sobre la Competencia	Sobre la Promoción	
5	4	4	3	3,66666667	4	3	5	3	5	2	4	4	5	4	4



CONEXIÓN DIGITAL		TOTAL CONEXIÓN DIGITAL	FORMALIZACION DE MI NEGOCIO			TOTAL FORMALIZACION DE MI NEGOCIO
Sobre el Uso y Conocimiento	Sobre la Implementación		Sobre el Registro del Negocio	Sobre Beneficios de la Formalización	Sobre cumplimiento Sanitario	
4	4	4	2	1	5	3

				PLAN DE FORMACION MINIMO REQUERIDO																
ECHA IDENTIFICACION	OBJETIVO	METODOLOGIA	PLAN DE FORMACIÓN COMPLETO	Sobre los Clientes	Sobre el Negocio en General	Sobre Ingresos y Gastos	Sobre Ahorro y Deudas	Sobre Planificación y Control	Sobre el Uso de Recursos	Sobre los Residuos	Sobre el Entorno	Sobre Concendencia y Mejora	Sobre los Productos/Servicios	Sobre la Competencia	Sobre la Promoción	Sobre el Uso y Conocimiento	Sobre la Implementación	Sobre el Registro del Negocio	Sobre Beneficios de la Formalización	Sobre cumplimiento Sanitario
PENSANDO EN EL NEGOCIO	Brindar herramientas y conocimientos básicos para mejorar la satisfacción del cliente, las ventas,y la visión de futuro de las unidades de negocio en plazas de mercado, utilizando métodos participativos y de bajo costo	Enfoque Práctico: Las sesiones se centrarán en ejemplos reales de la plaza de mercado y soluciones sencillas. Participación Activa: Se fomentará la discusión, el intercambio de experiencias y el aprendizaje entre pares. Lenguaje Sencillo: Se evitará la jerga empresarial compleja, teniendo en cuenta que al población se encuentra en un rango etario entre 62 años de edad. Recursos Mínimos: Se utilizarán materiales básicos como papel, bolígrafos y, si es posible, una pizarra o un espacio para escribir. Flexibilidad: Adaptar los horarios y la	Módulo 1: Conociendo y Satisfaciendo a Nuestros Clientes de la Plaza Módulo 2: Vendiendo Cada Día (Aunque Sea un Poco) Módulo 3: Ofreciendo lo que la Gente Necesita en la Plaza Módulo 4: ¿Está Alcanzando el Dinero? (Ganancias Básicas) Módulo 5: Alegría y Propósito en el Negocio de la Plaza Módulo 6: Cubriendo los Gastos Esenciales con el Negocio Módulo 7: ¿Estamos Vendiendo Más que Antes? (Seguimiento Básico) Módulo 8: Guardando para el Futuro del Negocio Módulo 9: ¿Está Mejorando Nuestro Negocio en la Plaza? Módulo 10: Soñando con un Negocio Más Grande en la Plaza	NA	X															
CONTROL FINANCIERO	Apoyar a los comerciantes de la plaza de mercado en la comprensión y el manejo básico del dinero de su negocio, utilizando métodos sencillos y prácticos que permitan mejorar el conocimiento del negocio, el ahorro, el manejo de servicios financieros	Enfoque Práctico: Las sesiones se basarán en la realidad diaria de la plaza de mercado. Participación Activa: Se creará un espacio seguro para preguntar y compartir experiencias. Lenguaje Sencillo: Evitar términos contables complejos. Herramientas Básicas: Utilizar elementos cotidianos como cuadernos, lápices y calculadoras sencillas (si están disponibles). Ejemplos Reales: Basar las explicaciones en situaciones comunes de la plaza. Duración Corta y Concentrada: Sesiones breves para no interferir demasiado con las ventas.	Módulo 1: ¿Cuánto Dinero Entra por las Ventas? (Registro de Ingresos) Módulo 2: ¿Cuánto Gastamos en Comprar para Vender? (Costo de la Mercancía) Módulo 3: ¿Queda Dinero Después de los Gastos? (Ganancia Básica) Módulo 4: ¿Anotamos las Ventas y los Gastos? (Registro Básico) Módulo 5: ¿A Veces Gastamos Más de lo que Ganamos? (Flujo de Caja Negativo) Módulo 6: ¿Guardamos Algo para el Futuro? (Ahorro Básico) Módulo 7: ¿Tenemos Deudas Pendientes? (Obligaciones) Módulo 8: ¿Cuánto Debemos en Total? (Conocimiento de las Deudas) Módulo 9: ¿Comparamos las Ventas de un Mes a Otro? (Tendencias Básicas) Módulo 10: ¿Controlamos lo que Tenemos para Vender? (Inventario Básico) Módulo 11: ¿Manejamos Bien el Dinero? (Autoevaluación Sencilla) Módulo 12: ¿Pensamos en Cómo Ganar Más? (Mejora de Ganancias)			X	X	X												
RESPONSABILIDAD AMBIENTAL	Sensibilizar y capacitar a los pequeños comerciantes de la plaza de mercado sobre prácticas ambientales sencillas y de bajo costo para reducir su impacto en el medio ambiente y mejorar su entorno de trabajo, se pretende promover patrones de consumo sostenibles que conduzcan a unidades de negocio	Enfoque Practico: Las soluciones propuestas deben ser viables con los recursos disponibles en la plaza. Participación Activa: Fomentar el intercambio de ideas y experiencias entre los comerciantes. Lenguaje Sencillo y Motivador: Evitar términos técnicos y enfocarse en los beneficios tangibles. Uso de Ejemplos: Mostrar lo que algunos ya están haciendo bien y cómo otros pueden empezar. Actividades Visuales y Sencillas: Utilizar carteles, demostraciones prácticas y dinámicas grupales	Módulo 1: Cuidado del Agua y la Energía en Nuestro Puesto Módulo 2: Manejo Básico de las Basuras en la Plaza Módulo 3: Almacenamiento Limpio y Seguro de Residuos Módulo 4: Reduciendo la Basura que Generamos Módulo 5: La Basura es un Problema de Todos Módulo 6: Manteniendo Limpio Nuestro Entorno Módulo 7: Ruido y Olores en la Plaza Módulo 8: Limpieza Amigable con el Ambiente (Opcional) Módulo 9: Empaques Sostenibles (Primeros Pasos), Módulo 10: Los Empaques Amigables y el Negocio Módulo 11: Manejo Seguro de Aceites Usados Módulo 12: Cuidar el Ambiente es Tarea de Todos						NA	X	NA	X								

CUESTIONARIO DE DIAGNOSTICO



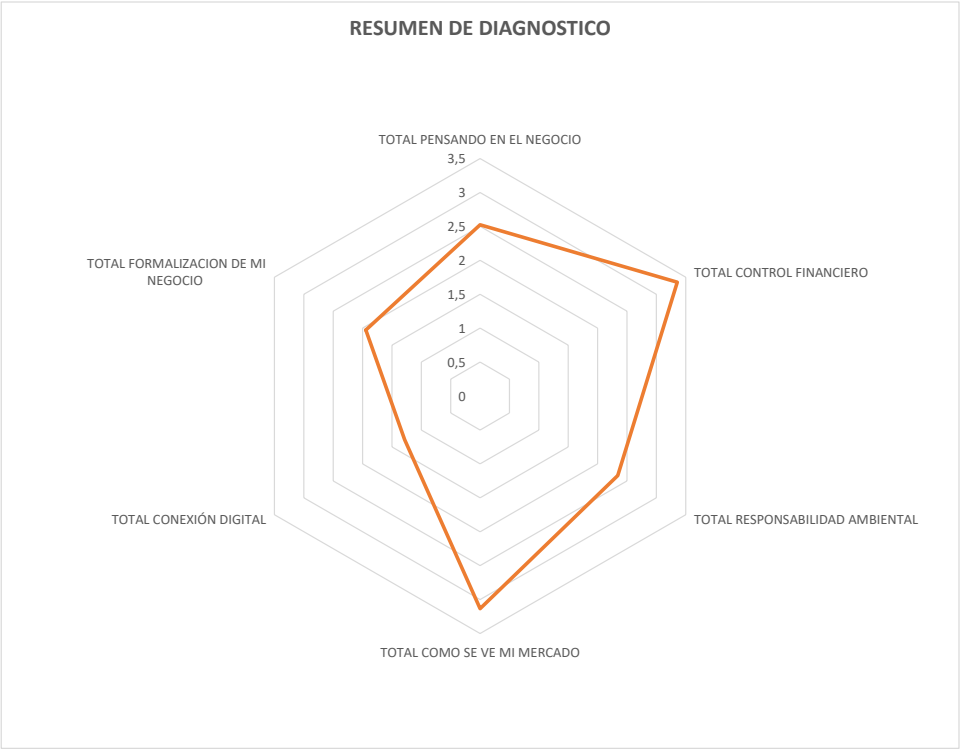
Nombre Comerciante Pablo reyes
 Zona 13
 Descripcion Producto Comercializado pescados

TEMATICA	SUBTEMATICA	CUESTIONARIO	SI/NO	PUNTAJE
PENSANDO EN EL NEGOCIO	Sobre los Clientes	¿Crees que tus clientes están contentos con lo que ofreces?	SI	5
	Sobre los Clientes	¿Siempre logras hacer alguna venta, aunque sea pequeña?	NO	1
	Sobre los Clientes	¿Tus clientes siempre encuentran lo que necesitan en tu negocio?	NO	1
	Sobre el Negocio en General	¿Piensas que estás ganando suficiente dinero con el negocio?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Estás contento con tu negocio?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Te alcanza el dinero del negocio para tus gastos básicos?	NO	1
	Sobre el Negocio en General	¿Vendes más que antes?	NO	1
	Sobre el Negocio en General	¿Guardas algo de dinero para comprar más productos?	NO	1
	Sobre el Negocio en General	¿Crees que tu negocio está mejorando con el tiempo?	NO	1
	Sobre el Negocio en General	¿Te gustaría que tu negocio creciera más?	SI	5
CONTROL FINANCIERO	Sobre Ingresos y Gastos	¿Sabes cuánto dinero entra a tu negocio por las ventas?	NO	1
	Sobre Ingresos y Gastos	¿Sabes cuánto dinero gastas en comprar lo que vendes?	SI	5
	Sobre Ingresos y Gastos	¿Te queda dinero después de pagar los gastos del negocio?	SI	5
	Sobre Ingresos y Gastos	¿Anotas las ventas y gastos de tu negocio?	NO	1
	Sobre Ingresos y Gastos	¿Hay veces que gastas más de lo que ganas?	SI	5
	Sobre Ahorro y Deudas	¿Guardas algo de dinero para el futuro del negocio?	SI	5
	Sobre Ahorro y Deudas	¿Estás completamente satisfecho con la situación actual de las deudas de tu negocio?	NO	1
	Sobre Ahorro y Deudas	¿Sabes cuánto debes en total?	SI	5
	Sobre Planificación y Control	¿Comparas cuánto vendes de un mes a otro?	NO	1
	Sobre Planificación y Control	¿Llevas un control de lo que tienes para vender (inventario)?	NO	1
	Sobre Planificación y Control	¿Crees que manejas bien el dinero de tu negocio?	SI	5
	Sobre Planificación y Control	¿Piensas en cómo mejorar las ganancias de tu negocio?	SI	5
RESPONSABILIDAD AMBIENTAL	Sobre el Uso de Recursos	¿Controlas si hay fugas de agua o energía en tu local?	NO	1
	Sobre el Uso de Recursos	¿Tratas de usar menos agua en tu negocio?	SI	5
	Sobre los Residuos	¿Tienes un lugar específico para la clasificación de las basuras?	NO	1
	Sobre los Residuos	¿Tienes recipientes separados para cada tipo de residuo?	NO	1
	Sobre los Residuos	¿Los residuos se almacenan de forma que no causen problemas (olores, plagas)?	NO	1
	Sobre los Residuos	¿Tratas de generar menos basura en tu negocio?	SI	5
	Sobre los Residuos	¿Te preocupa la cantidad de basura que genera tu negocio?	NO	1
	Sobre el Entorno	¿Mantienes limpio el espacio alrededor de tu negocio?	NO	1
	Sobre el Entorno	¿Tu negocio produce mucho ruido o malos olores?	NO	1
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Utilizas productos de limpieza que son amigables con el ambiente?	NO	1
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Utilizas empaques hechos de materiales reciclados?	NO	1
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Tratas de usar empaques que se puedan volver a usar?	NO	1
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Buscas alternativas a los empaques tradicionales que contaminan?	NO	1
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Crees que usar empaques amigables con el ambiente es bueno para tu negocio?	NO	1
	Sobre Conciencia y Mejora	Si tu negocio genera aceites usados, ¿los almacenas de forma segura?	NO	1
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Crees que es importante cuidar el medio ambiente en tu negocio?	SI	5

COMO SE VE MI MERCADO	Sobre los Productos/Servicios	¿Sabes quiénes son tus principales clientes?	SI	5
	Sobre los Productos/Servicios	¿Vienen clientes nuevos a tu negocio regularmente?	NO	1
	Sobre los Productos/Servicios	¿Ha desarrollado estrategias para conseguir clientes nuevos?	NO	1
	Sobre los Productos/Servicios	¿Tus clientes vuelven a comprarte más de una vez?	SI	5
	Sobre los Productos/Servicios	¿Te recomiendan tus clientes a otras personas?	SI	5
	Sobre los Productos/Servicios	¿Considera que el servicio al cliente influye en el volumen de sus ventas?	NO	1
	Sobre la Competencia	¿Crees que ofreces algo diferente o mejor que tus competidores?	NO	1
	Sobre la Competencia	¿Sabes quiénes son tus competidores directos (otros negocios parecidos)?	NO	1
	Sobre la Competencia	¿Crees que puedes competir bien con otros negocios?	SI	5
	Sobre la Competencia	¿Te preocupa que otros negocios te quiten clientes?	SI	5
	Sobre la Competencia	¿Crees que tus precios son justos para tus clientes?	SI	5
	Sobre la Promoción	¿Crees que suficientes personas conocen tu negocio?	SI	5
	Sobre la Promoción	¿Ha implementado promociones o descuentos para mejorar las ventas de sus productos y fidelizar sus clientes?	NO	1
	Sobre la Promoción	¿Tiene conocimiento de los productos tiene mayor rotación en su unidad productiva?	SI	5
	Sobre la Promoción	¿El nivel actual de quejas o reclamos sobre tus productos es tan bajo que no representa preocupación o necesidad de mejora?	NO	1
CONEXIÓN DIGITAL	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Cuentas con redes sociales como facebbok ,instagram, TikTok?	NO	1
	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Publicas cosas sobre tu negocio en internet?	NO	1
	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Crees que es importante que tu negocio esté en internet?	SI	5
	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Crees que podrías vender más si vendieras por internet?	NO	1
	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Utilizas internet para buscar información útil para tu negocio?	NO	1
	Sobre la Implementación	¿Cuenta con medios electronicas de pago?	NO	1
	Sobre la Implementación	¿Sabes si te cobran alguna comisión por recibir pagos digitales?	NO	1
	Sobre la Implementación	¿Los costos asociados a implementar pagos digitales son razonables como para no ser considerados un obstáculo en tu negocio?	NO	1
	Sobre la Implementación	¿Has pensado en ofrecer más opciones de pago digital en tu negocio?	NO	1
	Sobre la Implementación	¿Aceptas pagos a través de billeteras digitales (como Nequi, Daviplata, etc.)?	SI	5
	Sobre la Implementación	¿Aceptas pagos con tarjeta de débito o crédito en tu negocio?	NO	1
	Sobre la Implementación	¿Ofrecer solo pagos en efectivo no te ha hecho perder ni una sola venta o cliente?	NO	1
FORMALIZACION DE MI NEGOCIO	Sobre el Registro del Negocio	¿Cuenta con Registro Unico tributario (RUT)?	SI	5
	Sobre el Registro del Negocio	¿Tu negocio está registrado legalmente en la Cámara de Comercio?	NO	1
	Sobre el Registro del Negocio	¿Cuenta con Registro EN LA Secretaria de Hacienda Municipal (RIT)?	NO	1
	Sobre Beneficios de la Formalización	¿Sabes si necesitas algún permiso especial para tu tipo de negocio aquí en Chía?	NO	1
	Sobre Beneficios de la Formalización	¿Sabes si hay programas del gobierno o de la alcaldía de Chía para apoyar negocios formalizados?	NO	1
	Sobre Beneficios de la Formalización	¿Consideras que formalizar tu negocio traerá mas clientes?	NO	1
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Conoces las normas sanitarias básicas que debe cumplir tu tipo de negocio en Colombia?	NO	1
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Tienes presente los permisos sanitarios de tu negocio?	NO	1
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Considera importante la inspeccion sanitaria en los sitios donde venden o preparan alimentos?	NO	1
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Te preocupa el cumplimiento de los requisitos sanitarios para tu negocio?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Crees que los requisitos sanitarios son importantes para la salud de tus clientes?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Controlas la presencia de plagas (insectos, roedores, etc.) en tu negocio?	NO	1
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Has tramitado el carné de manipulación de alimentos si tu negocio los maneja?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	Si vendes o manipulas alimentos, ¿los almacenas a temperaturas adecuadas?	NO	1
				0

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	SI	SI CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA	SI	28
	NO	NO CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA	NO	51

PENSANDO EN EL NEGOCIO		TOTAL PENSANDO EN EL NEGOCIO	CONTROL FINANCIERO			TOTAL CONTROL FINANCIER O	RESPONSABILIDAD AMBIENTAL				TOTAL RESPONSABILI DAD AMBIENTAL	COMO SE VE MI MERCADO			TOTAL COMO SE VE MI MERCADO	CONEXIÓN DIGITAL		TOTAL CONEXIÓN DIGITAL	FORMALIZACION DE MI NEGOCIO			TOTAL FORMALIZACION DE MI NEGOCIO
Sobre los Clientes	Sobre el Negocio en General		Sobre Ingresos y Gastos	Sobre Ahorro y Deudas	Sobre Planificación y Control		Sobre el Uso de Recursos	Sobre los Residuos	Sobre el Entorno	Sobre Conciencia y Mejora		Sobre los Productos/Servicios	Sobre la Competencia	Sobre la Promoción		Sobre el Uso y Conocimiento	Sobre la Implementación		Sobre el Registro del Negocio	Sobre Beneficios de la Formalización	Sobre cumplimiento Sanitario	
2,333333333	3	3	3	3,66666667	3	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	1	2	1	2	1	2,5	2



PLAN DE ACCIÓN				PLAN DE FORMACION MINIMO REQUERIDO																
RECHA IDENTIFICAD	OBJETIVO	METODOLOGIA	PLAN DE FORMACIÓN COMPLETO	Sobre los Clientes	Sobre el Negocio en General	Sobre Ingresos y Gastos	Sobre Ahorro y Deudas	Sobre Planificación y Control	Sobre el Uso de Recursos	Sobre los Residuos	Sobre el Entorno	Sobre Conciencia y Mejora	Sobre los Productos/Servicios	Sobre la Competencia	Sobre la Promoción	Sobre el Uso y Conocimiento	Sobre la Implementación	Sobre el Registro del Negocio	Sobre Beneficios de la Formalización	Sobre cumplimiento Sanitario
PENSANDO EN EL NEGOCIO	Brindar herramientas y conocimientos básicos para mejorar la satisfacción del cliente, las ventas,y la visión de futuro de las unidades de negocio en plazas de mercado, utilizando métodos participativos y de bajo costo	Enfoque Práctico: Las sesiones se centrarán en ejemplos reales de la plaza de mercado y soluciones sencillas. Participación Activa: Se fomentará la discusión, el intercambio de experiencias y el aprendizaje entre pares. Lenguaje Sencillo: Se evitará la jerga empresarial compleja, teniendo en cuenta que al población se encuentra en un rango etario entre 62 años de edad. Recursos Mínimos: Se utilizarán materiales básicos como papel, bolígrafos y, si es posible, una pizarra o un espacio para escribir. Flexibilidad: Adaptar los horarios y la duración de las sesiones a las necesidades de los comerciantes.	Módulo 1: Conociendo y Satisfaciendo a Nuestros Clientes de la Plaza Módulo 2: Vendiendo Cada Día (Aunque Sea un Poco) Módulo 3: Ofreciendo lo que la Gente Necesita en la Plaza Módulo 4: ¿Está Alcanzando el Dinero? (Ganancias Básicas) Módulo 5: Alegría y Propósito en el Negocio de la Plaza Módulo 6: Cubriendo los Gastos Esenciales con el Negocio Módulo 7: ¿Estamos Vendiendo Más que Antes? (Seguimiento Básico) Módulo 8: Guardando para el Futuro del Negocio Módulo 9: ¿Está Mejorando Nuestro Negocio en la Plaza? Módulo 10: Soñando con un Negocio Más Grande en la Plaza	X	X															
CONTROL FINANCIERO	Apoyar a los comerciantes de la plaza de mercado en la comprensión y el manejo básico del dinero de su negocio, utilizando métodos sencillos y prácticos que permitan mejorar el conocimiento del negocio, el ahorro, el manejo de servicios financieros	Enfoque Práctico: Las sesiones se basarán en la realidad diaria de la plaza de mercado. Participación Activa: Se creará un espacio seguro para preguntar y compartir experiencias. Lenguaje Sencillo: Evitar términos contables complejos. Herramientas Básicas: Utilizar elementos cotidianos como cuadernos, lápices y calculadoras sencillas (si están disponibles). Ejemplos Reales: Basar las explicaciones en situaciones comunes de la plaza. Duración Corta y Concentrada: Sesiones breves para no interferir demasiado con las ventas.	Módulo 1: ¿Cuánto Dinero Entra por las Ventas? (Registro de Ingresos) Módulo 2: ¿Cuánto Gastamos en Comprar para Vender? (Costo de la Mercancía) Módulo 3: ¿Queda Dinero Después de los Gastos? (Ganancia Básica) Módulo 4: ¿Anotamos las Ventas y los Gastos? (Registro Básico) Módulo 5: ¿A Veces Gastamos Más de lo que Ganamos? (Flujo de Caja Negativo) Módulo 6: ¿Guardamos Algo para el Futuro? (Ahorro Básico) Módulo 7: ¿Tenemos Deudas Pendientes? (Obligaciones) Módulo 8: ¿Cuánto Debemos en Total? (Conocimiento de las Deudas) Módulo 9: ¿Comparamos las Ventas de un Mes a Otro? (Tendencias Básicas) Módulo 10: ¿Controlamos lo que Tenemos para Vender? (Inventario Básico) Módulo 11: ¿Manejamos Bien el Dinero? (Autoevaluación Sencilla) Módulo 12: ¿Pensamos en Cómo Ganar Más? (Mejora de Ganancias)			X	X	X												
RESPONSABILIDAD AMBIENTAL	Sensibilizar y capacitar a los pequeños comerciantes de la plaza de mercado sobre prácticas ambientales sencillas y de bajo costo para reducir su impacto en el medio ambiente y mejorar su entorno de trabajo, se pretende promover patrones de consumo sostenibles que conduzcan a unidades de negocio concientes con el cuidado del planeta	Enfoque Práctico: Las soluciones propuestas deben ser viables con los recursos disponibles en la plaza. Participación Activa: Fomentar el intercambio de ideas y experiencias entre los comerciantes. Lenguaje Sencillo y Motivador: Evitar términos técnicos y enfocarse en los beneficios tangibles. Uso de Ejemplos: Mostrar lo que algunos ya están haciendo bien y cómo otros pueden empezar. Actividades Visuales y Sencillas: Utilizar carteles, demostraciones prácticas y dinámicas grupales. Reconocimiento: Celebración de Pequeños Logros.	Módulo 1: Cuidado del Agua y la Energía en Nuestro Puesto Módulo 2: Manejo Básico de las Basuras en la Plaza Módulo 3: Almacenamiento Limpio y Seguro de Residuos Módulo 4: Reduciendo la Basura que Generamos Módulo 5: La Basura es un Problema de Todos Módulo 6: Manteniendo Limpio Nuestro Entorno Módulo 7: Ruido y Olores en la Plaza Módulo 8: Limpieza Amigable con el Ambiente (Opcional) Módulo 9: Empaques Sostenibles (Primeros Pasos), Módulo 10: Los Empaques Amigables y el Negocio Módulo 11: Manejo Seguro de Aceites Usados Módulo 12: Cuidar el Ambiente es Tarea de Todos						X	X	X	X								

CUESTIONARIO DE DIAGNOSTICO



Nombre Comerciante

Claudia Lopez

Zona

14

Descripcion Producto Comercializado

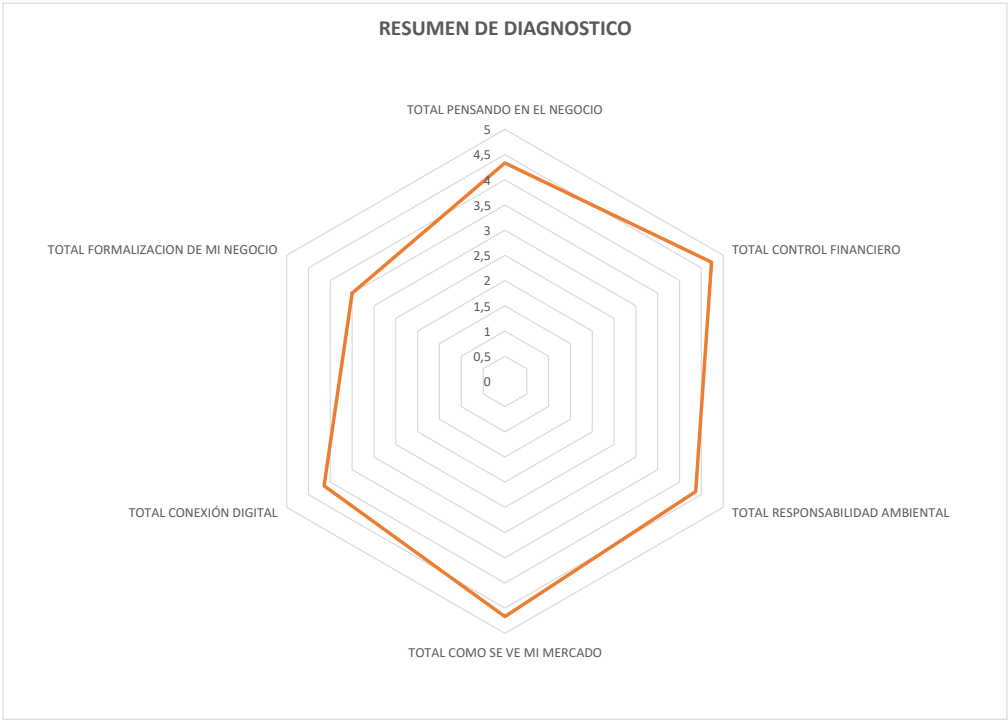
Quesos

TEMATICA	SUBTEMATICA	CUESTIONARIO	SI/NO	PUNTAJE
PENSANDO EN EL NEGOCIO	Sobre los Clientes	¿Crees que tus clientes están contentos con lo que ofreces?	SI	5
	Sobre los Clientes	¿Siempre logras hacer alguna venta, aunque sea pequeña?	NO	1
	Sobre los Clientes	¿Tus clientes siempre encuentran lo que necesitan en tu negocio?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Piensas que estás ganando suficiente dinero con el negocio?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Estás contento con tu negocio?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Te alcanza el dinero del negocio para tus gastos básicos?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Vendes más que antes?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Guardas algo de dinero para comprar más productos?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Crees que tu negocio está mejorando con el tiempo?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Te gustaría que tu negocio creciera más?	SI	5
CONTROL FINANCIERO	Sobre Ingresos y Gastos	¿Sabes cuánto dinero entra a tu negocio por las ventas?	NO	1
	Sobre Ingresos y Gastos	¿Sabes cuánto dinero gastas en comprar lo que vendes?	SI	5
	Sobre Ingresos y Gastos	¿Te queda dinero después de pagar los gastos del negocio?	SI	5
	Sobre Ingresos y Gastos	¿Anotas las ventas y gastos de tu negocio?	SI	5
	Sobre Ingresos y Gastos	¿Hay veces que gastas más de lo que ganas?	SI	5
	Sobre Ahorro y Deudas	¿Guardas algo de dinero para el futuro del negocio?	SI	5
	Sobre Ahorro y Deudas	¿Estás completamente satisfecho con la situación actual de las deudas de tu negocio?	NA	5
	Sobre Ahorro y Deudas	¿Sabes cuánto debes en total?	SI	5
	Sobre Planificación y Control	¿Comparas cuánto vendes de un mes a otro?	SI	5
	Sobre Planificación y Control	¿Llevas un control de lo que tienes para vender (inventario)?	SI	5
	Sobre Planificación y Control	¿Crees que manejas bien el dinero de tu negocio?	SI	5
	Sobre Planificación y Control	¿Piensas en cómo mejorar las ganancias de tu negocio?	SI	5
RESPONSABILIDAD AMBIENTAL	Sobre el Uso de Recursos	¿Controlas si hay fugas de agua o energía en tu local?	SI	5
	Sobre el Uso de Recursos	¿Tratas de usar menos agua en tu negocio?	SI	5
	Sobre los Residuos	¿Tienes un lugar específico para la clasificación de las basuras?	SI	5
	Sobre los Residuos	¿Tienes recipientes separados para cada tipo de residuo?	NO	1
	Sobre los Residuos	¿Los residuos se almacenan de forma que no causen problemas (olores, plagas)?	SI	5
	Sobre los Residuos	¿Tratas de generar menos basura en tu negocio?	SI	5
	Sobre los Residuos	¿Te preocupa la cantidad de basura que genera tu negocio?	SI	5
	Sobre el Entorno	¿Mantienes limpio el espacio alrededor de tu negocio?	SI	5
	Sobre el Entorno	¿Tu negocio produce mucho ruido o malos olores?	NO	1
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Utilizas productos de limpieza que son amigables con el ambiente?	NO	1
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Utilizas empaques hechos de materiales reciclados?	NO	1
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Tratas de usar empaques que se puedan volver a usar?	SI	5
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Buscas alternativas a los empaques tradicionales que contaminan?	SI	5
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Crees que usar empaques amigables con el ambiente es bueno para tu negocio?	SI	5
	Sobre Conciencia y Mejora	Si tu negocio genera aceites usados, ¿los almacenas de forma segura?	NO	1
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Crees que es importante cuidar el medio ambiente en tu negocio?	SI	5

COMO SE VE MI MERCADO	Sobre los Productos/Servicios	¿Sabes quiénes son tus principales clientes?	SI	5
	Sobre los Productos/Servicios	¿Vienen clientes nuevos a tu negocio regularmente?	SI	5
	Sobre los Productos/Servicios	¿Ha desarrollado estrategias para conseguir clientes nuevos?	SI	5
	Sobre los Productos/Servicios	¿Tus clientes vuelven a comprarte más de una vez?	SI	5
	Sobre los Productos/Servicios	¿Te recomiendan tus clientes a otras personas?	SI	5
	Sobre los Productos/Servicios	¿Considera que el servicio al cliente influye en el volumen de sus ventas?	SI	5
	Sobre la Competencia	¿Crees que ofreces algo diferente o mejor que tus competidores?	SI	5
	Sobre la Competencia	¿Sabes quiénes son tus competidores directos (otros negocios parecidos)?	SI	5
	Sobre la Competencia	¿Crees que puedes competir bien con otros negocios?	SI	5
	Sobre la Competencia	¿Te preocupa que otros negocios te quiten clientes?	SI	5
	Sobre la Competencia	¿Crees que tus precios son justos para tus clientes?	SI	5
	Sobre la Promoción	¿Crees que suficientes personas conocen tu negocio?	SI	5
	Sobre la Promoción	¿Ha implementado promociones o descuentos para mejorar las ventas de sus productos y fidelizar sus clientes?	NO	1
	Sobre la Promoción	¿Tiene conocimiento de los productos tiene mayor rotación en su unidad productiva?	SI	5
CONEXIÓN DIGITAL	Sobre la Promoción	¿El nivel actual de quejas o reclamos sobre tus productos es tan bajo que no representa preocupación o necesidad de mejora?	SI	5
	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Cuentas con redes sociales como facebbok ,instagram, TickTok?	NO	1
	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Publicas cosas sobre tu negocio en internet?	NO	1
	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Crees que es importante que tu negocio esté en internet?	NO	1
	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Crees que podrías vender más si vendieras por internet?	NO	1
	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Utilizas internet para buscar información útil para tu negocio?	NO	1
	Sobre la Implementación	¿Cuenta con medios electronicas de pago?	NO	1
	Sobre la Implementación	¿Sabes si te cobran alguna comisión por recibir pagos digitales?	NO	1
	Sobre la Implementación	¿Los costos asociados a implementar pagos digitales son razonables como para no ser considerados un obstáculo en tu negocio?	SI	5
	Sobre la Implementación	¿Has pensado en ofrecer más opciones de pago digital en tu negocio?	SI	5
	Sobre la Implementación	¿Aceptas pagos a través de billeteras digitales (como Nequi, Daviplata, etc.)?	SI	5
	Sobre la Implementación	¿Aceptas pagos con tarjeta de débito o crédito en tu negocio?	NO	1
FORMALIZACION DE MI NEGOCIO	Sobre la Implementación	¿Ofrecer solo pagos en efectivo no te ha hecho perder ni una sola venta o cliente?	SI	5
	Sobre el Registro del Negocio	¿Cuenta con Registro Unico tributario (RUT)?	SI	5
	Sobre el Registro del Negocio	¿Tu negocio está registrado legalmente en la Cámara de Comercio?	SI	5
	Sobre el Registro del Negocio	¿Cuenta con Registro EN LA Secretaria de Hacienda Municipal (RIT)?	NO	1
	Sobre Beneficios de la Formalización	¿Sabes si necesitas algún permiso especial para tu tipo de negocio aquí en Chía?	NO	1
	Sobre Beneficios de la Formalización	¿Sabes si hay programas del gobierno o de la alcaldía de Chía para apoyar negocios formalizados?	NO	1
	Sobre Beneficios de la Formalización	¿Consideras que formalizar tu negocio traerá mas clientes?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Conoces las normas sanitarias básicas que debe cumplir tu tipo de negocio en Colombia?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Tienes presente los permisos sanitarios de tu negocio?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Considera importante la inspeccion sanitaria en los sitios donde venden o preparan alimentos?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Te preocupa el cumplimiento de los requisitos sanitarios para tu negocio?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Crees que los requisitos sanitarios son importantes para la salud de tus clientes?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Controlas la presencia de plagas (insectos, roedores, etc.) en tu negocio?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Has tramitado el carné de manipulación de alimentos si tu negocio los maneja?	NO	1
	Sobre cumplimiento Sanitario	Si vendes o manipulas alimentos, ¿los almacenas a temperaturas adecuadas?	SI	5
				5

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	SI	SI CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA	58
	NO	NO CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA	20

PENSANDO EN EL NEGOCIO		TOTAL PENSANDO EN EL NEGOCIO	CONTROL FINANCIERO			TOTAL CONTROL FINANCIERO	RESPONSABILIDAD AMBIENTAL				TOTAL RESPONSABI LIDAD AMBIENTAL	COMO SE VE MI MERCADO			TOTAL COMO SE VE MI MERCADO	CONEXIÓN DIGITAL		TOTAL CONEXIÓN DIGITAL	FORMALIZACION DE MI NEGOCIO			TOTAL FORMALIZACIÓN DE MI NEGOCIO
Sobre los Clientes	Sobre el Negocio en General		Sobre Ingresos y Gastos	Sobre Ahorro y Deudas	Sobre Planificación y Control		Sobre el Uso de Recursos	Sobre los Residuos	Sobre el Entorno	Sobre Conciencia y Mejora		Sobre los Productos/Servicios	Sobre la Competencia	Sobre la Promoción		Sobre el Uso y Conocimiento	Sobre la Implementación		Sobre el Registro del Negocio	Sobre Beneficios de la Formalización	Sobre cumplimiento Sanitario	
3,66666667	5	4	4	5	5	5	5	4	5	3	4	5	5	4	5	5	3	4	4	2	4,5	4



PLAN DE ACCIÓN				PLAN DE FORMACION MINIMO REQUERIDO																
BRECHA IDENTIFICADA	OBJETIVO	METODOLOGIA	PLAN DE FORMACIÓN COMPLETO	Sobre los Clientes	Sobre el Negocio en General	Sobre Ingresos y Gastos	Sobre Ahorro y Deudas	Sobre Planificación y Control	Sobre el Uso de Recursos	Sobre los Residuos	Sobre el Entorno	Sobre Concencia y Mejora	Sobre los Productos/Servicios	Sobre la Competencia	Sobre la Promoción	Sobre el Uso y Conocimiento	Sobre la Implementación	Sobre el Registro del Negocio	Sobre Beneficios de la Formalización	Sobre cumplimiento Sanitario
PENSANDO EN EL NEGOCIO	Brindar herramientas y conocimientos básicos para mejorar la satisfacción del cliente, las ventas,y la visión de futuro de las unidades de negocio en plazas de mercado, utilizando métodos participativos y de bajo costo	Enfoque Práctico: Las sesiones se centrarán en ejemplos reales de la plaza de mercado y soluciones sencillas. Participación Activa: Se fomentará la discusión, el intercambio de experiencias y el aprendizaje entre pares. Lenguaje Sencillo: Se evitará la jerga empresarial compleja, teniendo en cuenta que al población se encuentra en un rango etario entre 62 años de edad. Recursos Mínimos: Se utilizarán materiales básicos como papel, bolígrafos y, si es posible, una pizarra o un espacio para escribir. Flexibilidad: Adaptar los horarios y la duración de las sesiones a las necesidades de los comerciantes. Confianza y Empatía: Crear un ambiente de apoyo	Módulo 1: Conociendo y Satisfaciendo a Nuestros Clientes de la Plaza Módulo 2: Vendiendo Cada Día (Aunque Sea un Poco) Módulo 3: Ofreciendo lo que la Gente Necesita en la Plaza Módulo 4: ¿Está Alcanzando el Dinero? (Ganancias Básicas) Módulo 5: Alegría y Propósito en el Negocio de la Plaza Módulo 6: Cubriendo los Gastos Esenciales con el Negocio Módulo 7: ¿Estamos Vendiendo Más que Antes? (Seguimiento Básico) Módulo 8: Guardando para el Futuro del Negocio Módulo 9: ¿Está Mejorando Nuestro Negocio en la Plaza? Módulo 10: Soñando con un Negocio Más Grande en la Plaza	X	NA															
CONTROL FINANCIERO	Apoyar a los comerciantes de la plaza de mercado en la comprensión y el manejo básico del dinero de su negocio, utilizando métodos sencillos y prácticos que permitan mejorar el conocimiento del negocio, el ahorro, el manejo de servicios financieros	Enfoque Práctico: Las sesiones se basarán en la realidad diaria de la plaza de mercado. Participación Activa: Se creará un espacio seguro para preguntar y compartir experiencias. Lenguaje Sencillo: Evitar términos contables complejos. Herramientas Básicas: Utilizar elementos cotidianos como cuadernos, lápices y calculadoras sencillas (si están disponibles). Ejemplos Reales: Basar las explicaciones en situaciones comunes de la plaza. Duración Corta y Concentrada: Sesiones breves para no interferir demasiado con las ventas.	Módulo 1: ¿Cuánto Dinero Entra por las Ventas? (Registro de Ingresos) Módulo 2: ¿Cuánto Gastamos en Comprar para Vender? (Costo de la Mercancía) Módulo 3: ¿Queda Dinero Después de los Gastos? (Ganancia Básica) Módulo 4: ¿Anotamos las Ventas y los Gastos? (Registro Básico) Módulo 5: ¿A Veces Gastamos Más de lo que Ganamos? (Flujo de Caja Negativo) Módulo 6: ¿Guardamos Algo para el Futuro? (Ahorro Básico) Módulo 7: ¿Tenemos Deudas Pendientes? (Obligaciones) Módulo 8: ¿Cuánto Debemos en Total? (Conocimiento de las Deudas) Módulo 9: ¿Comparamos las Ventas de un Mes a Otro? (Tendencias Básicas) Módulo 10: ¿Controlamos lo que Tenemos para Vender? (Inventario Básico) Módulo 11: ¿Manejamos Bien el Dinero? (Autoevaluación Sencilla) Módulo 12: ¿Pensamos en Cómo Ganar Más? (Mejora de Ganancias)			NA	NA	NA												
RESPONSABILIDAD AMBIENTAL	Sensibilizar y capacitar a los pequeños comerciantes de la plaza de mercado sobre prácticas ambientales sencillas y de bajo costo para reducir su impacto en el medio ambiente y mejorar su entorno de trabajo, se pretende promover patrones de consumo sostenibles que conduzcan a unidades de negocio concientes con el cuidado del planeta	Enfoque Práctico: Las soluciones propuestas deben ser viables con los recursos disponibles en la plaza. Participación Activa: Fomentar el intercambio de ideas y experiencias entre los comerciantes. Lenguaje Sencillo y Motivador: Evitar términos técnicos y enfocarse en los beneficios tangibles. Uso de Ejemplos: Mostrar lo que algunos ya están haciendo bien y cómo otros pueden empezar. Actividades Visuales y Sencillas: Utilizar carteles, demostraciones prácticas y dinámicas grupales. Reconocimiento: Celebración de Pequeños Logros.	Módulo 1: Cuidado del Agua y la Energía en Nuestro Puesto Módulo 2: Manejo Básico de las Basuras en la Plaza Módulo 3: Almacenamiento Limpio y Seguro de Residuos Módulo 4: Reduciendo la Basura que Generamos Módulo 5: La Basura es un Problema de Todos Módulo 6: Manteniendo Limpio Nuestro Entorno Módulo 7: Ruido y Olores en la Plaza Módulo 8: Limpieza Amigable con el Ambiente (Opcional) Módulo 9: Empaques Sostenibles (Primeros Pasos), Módulo 10: Los Empaques Amigables y el Negocio Módulo 11: Manejo Seguro de Aceites Usados Módulo 12: Cuidar el Ambiente es Tarea de Todos						NA	NA	NA	X								

[illegible]

CUESTIONARIO DE DIAGNOSTICO



Nombre Comerciante

Adelina

Zona

14

Descripcion Producto Comercializado

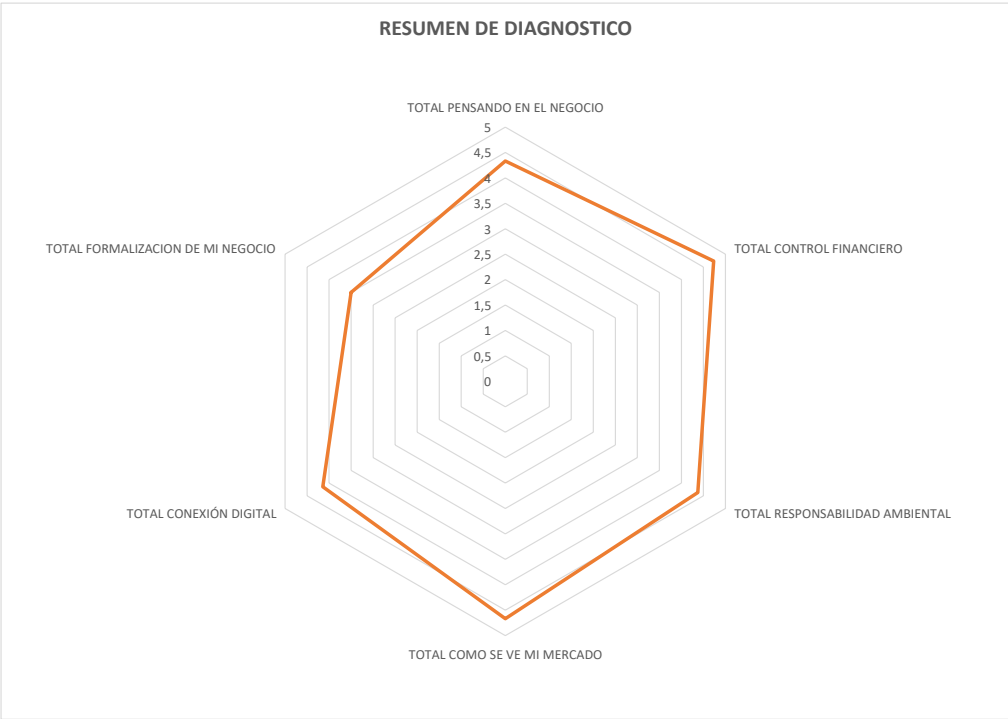
Quesos

TEMATICA	SUBTEMATICA	CUESTIONARIO	SI/NO	PUNTAJE
PENSANDO EN EL NEGOCIO	Sobre los Clientes	¿Crees que tus clientes están contentos con lo que ofreces?	SI	5
	Sobre los Clientes	¿Siempre logras hacer alguna venta, aunque sea pequeña?	NO	1
	Sobre los Clientes	¿Tus clientes siempre encuentran lo que necesitan en tu negocio?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Piensas que estás ganando suficiente dinero con el negocio?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Estás contento con tu negocio?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Te alcanza el dinero del negocio para tus gastos básicos?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Vendes más que antes?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Guardas algo de dinero para comprar más productos?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Crees que tu negocio está mejorando con el tiempo?	SI	5
	Sobre el Negocio en General	¿Te gustaría que tu negocio creciera más?	SI	5
CONTROL FINANCIERO	Sobre Ingresos y Gastos	¿Sabes cuánto dinero entra a tu negocio por las ventas?	NO	1
	Sobre Ingresos y Gastos	¿Sabes cuánto dinero gastas en comprar lo que vendes?	SI	5
	Sobre Ingresos y Gastos	¿Te queda dinero después de pagar los gastos del negocio?	SI	5
	Sobre Ingresos y Gastos	¿Anotas las ventas y gastos de tu negocio?	SI	5
	Sobre Ingresos y Gastos	¿Hay veces que gastas más de lo que ganas?	SI	5
	Sobre Ahorro y Deudas	¿Guardas algo de dinero para el futuro del negocio?	SI	5
	Sobre Ahorro y Deudas	¿Estás completamente satisfecho con la situación actual de las deudas de tu negocio?	NA	5
	Sobre Ahorro y Deudas	¿Sabes cuánto debes en total?	SI	5
	Sobre Planificación y Control	¿Comparas cuánto vendes de un mes a otro?	SI	5
	Sobre Planificación y Control	¿Llevas un control de lo que tienes para vender (inventario)?	SI	5
	Sobre Planificación y Control	¿Crees que manejas bien el dinero de tu negocio?	SI	5
	Sobre Planificación y Control	¿Piensas en cómo mejorar las ganancias de tu negocio?	SI	5
RESPONSABILIDAD AMBIENTAL	Sobre el Uso de Recursos	¿Controlas si hay fugas de agua o energía en tu local?	SI	5
	Sobre el Uso de Recursos	¿Tratas de usar menos agua en tu negocio?	SI	5
	Sobre los Residuos	¿Tienes un lugar específico para la clasificación de las basuras?	SI	5
	Sobre los Residuos	¿Tienes recipientes separados para cada tipo de residuo?	NO	1
	Sobre los Residuos	¿Los residuos se almacenan de forma que no causen problemas (olores, plagas)?	SI	5
	Sobre los Residuos	¿Tratas de generar menos basura en tu negocio?	SI	5
	Sobre los Residuos	¿Te preocupa la cantidad de basura que genera tu negocio?	SI	5
	Sobre el Entorno	¿Mantienes limpio el espacio alrededor de tu negocio?	SI	5
	Sobre el Entorno	¿Tu negocio produce mucho ruido o malos olores?	NO	1
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Utilizas productos de limpieza que son amigables con el ambiente?	NO	1
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Utilizas empaques hechos de materiales reciclados?	NO	1
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Tratas de usar empaques que se puedan volver a usar?	SI	5
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Buscas alternativas a los empaques tradicionales que contaminan?	SI	5
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Crees que usar empaques amigables con el ambiente es bueno para tu negocio?	SI	5
	Sobre Conciencia y Mejora	Si tu negocio genera aceites usados, ¿los almacenas de forma segura?	NO	1
	Sobre Conciencia y Mejora	¿Crees que es importante cuidar el medio ambiente en tu negocio?	SI	5

COMO SE VE MI MERCADO	Sobre los Productos/Servicios	¿Sabes quiénes son tus principales clientes?	SI	5
	Sobre los Productos/Servicios	¿Vienen clientes nuevos a tu negocio regularmente?	SI	5
	Sobre los Productos/Servicios	¿Ha desarrollado estrategias para conseguir clientes nuevos?	SI	5
	Sobre los Productos/Servicios	¿Tus clientes vuelven a comprarte más de una vez?	SI	5
	Sobre los Productos/Servicios	¿Te recomiendan tus clientes a otras personas?	SI	5
	Sobre los Productos/Servicios	¿Considera que el servicio al cliente influye en el volumen de sus ventas?	SI	5
	Sobre la Competencia	¿Crees que ofreces algo diferente o mejor que tus competidores?	SI	5
	Sobre la Competencia	¿Sabes quiénes son tus competidores directos (otros negocios parecidos)?	SI	5
	Sobre la Competencia	¿Crees que puedes competir bien con otros negocios?	SI	5
	Sobre la Competencia	¿Te preocupa que otros negocios te quiten clientes?	SI	5
	Sobre la Competencia	¿Crees que tus precios son justos para tus clientes?	SI	5
	Sobre la Promoción	¿Crees que suficientes personas conocen tu negocio?	SI	5
	Sobre la Promoción	¿Ha implementado promociones o descuentos para mejorar las ventas de sus productos y fidelizar sus clientes?	NO	1
	Sobre la Promoción	¿Tiene conocimiento de los productos tiene mayor rotación en su unidad productiva?	SI	5
CONEXIÓN DIGITAL	Sobre la Promoción	¿El nivel actual de quejas o reclamos sobre tus productos es tan bajo que no representa preocupación o necesidad de mejora?	SI	5
	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Cuentas con redes sociales como facebbok ,instagram, TickTok?	NO	1
	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Publicas cosas sobre tu negocio en internet?	NO	1
	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Crees que es importante que tu negocio esté en internet?	NO	1
	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Crees que podrías vender más si vendieras por internet?	NO	1
	Sobre el Uso y Conocimiento	¿Utilizas internet para buscar información útil para tu negocio?	NO	1
	Sobre la Implementación	¿Cuenta con medios electronicas de pago?	NO	1
	Sobre la Implementación	¿Sabes si te cobran alguna comisión por recibir pagos digitales?	NO	1
	Sobre la Implementación	¿Los costos asociados a implementar pagos digitales son razonables como para no ser considerados un obstáculo en tu negocio?	SI	5
	Sobre la Implementación	¿Has pensado en ofrecer más opciones de pago digital en tu negocio?	SI	5
	Sobre la Implementación	¿Aceptas pagos a través de billeteras digitales (como Nequi, Daviplata, etc.)?	SI	5
	Sobre la Implementación	¿Aceptas pagos con tarjeta de débito o crédito en tu negocio?	NO	1
FORMALIZACION DE MI NEGOCIO	Sobre la Implementación	¿Ofrecer solo pagos en efectivo no te ha hecho perder ni una sola venta o cliente?	SI	5
	Sobre el Registro del Negocio	¿Cuenta con Registro Unico tributario (RUT)?	SI	5
	Sobre el Registro del Negocio	¿Tu negocio está registrado legalmente en la Cámara de Comercio?	SI	5
	Sobre el Registro del Negocio	¿Cuenta con Registro EN LA Secretaria de Hacienda Municipal (RIT)?	NO	1
	Sobre Beneficios de la Formalización	¿Sabes si necesitas algún permiso especial para tu tipo de negocio aquí en Chía?	NO	1
	Sobre Beneficios de la Formalización	¿Sabes si hay programas del gobierno o de la alcaldía de Chía para apoyar negocios formalizados?	NO	1
	Sobre Beneficios de la Formalización	¿Consideras que formalizar tu negocio traerá mas clientes?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Conoces las normas sanitarias básicas que debe cumplir tu tipo de negocio en Colombia?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Tienes presente los permisos sanitarios de tu negocio?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Considera importante la inspeccion sanitaria en los sitios donde venden o preparan alimentos?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Te preocupa el cumplimiento de los requisitos sanitarios para tu negocio?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Crees que los requisitos sanitarios son importantes para la salud de tus clientes?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Controlas la presencia de plagas (insectos, roedores, etc.) en tu negocio?	SI	5
	Sobre cumplimiento Sanitario	¿Has tramitado el carné de manipulación de alimentos si tu negocio los maneja?	NO	1
	Sobre cumplimiento Sanitario	Si vendes o manipulas alimentos, ¿los almacenas a temperaturas adecuadas?	SI	5
				5

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	SI	SI CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA	SI	58
	NO	NO CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA	NO	20

PENSANDO EN EL NEGOCIO		TOTAL PENSANDO EN EL NEGOCIO	CONTROL FINANCIERO			TOTAL CONTROL FINANCIERO	RESPONSABILIDAD AMBIENTAL				TOTAL RESPONSABILIDAD AMBIENTAL	COMO SE VE MI MERCADO			TOTAL COMO SE VE MI MERCADO	CONEXIÓN DIGITAL		TOTAL CONEXIÓN DIGITAL	FORMALIZACION DE MI NEGOCIO			TOTAL FORMALIZACION DE MI NEGOCIO
Sobre los Clientes	Sobre el Negocio en General		Sobre Ingresos y Gastos	Sobre Ahorro y Deudas	Sobre Planificación y Control		Sobre el Uso de Recursos	Sobre los Residuos	Sobre el Entorno	Sobre Conciencia y Mejora		Sobre los Productos/Servicios	Sobre la Competencia	Sobre la Promoción		Sobre el Uso y Conocimiento	Sobre la Implementación		Sobre el Registro del Negocio	Sobre Beneficios de la Formalización	Sobre cumplimiento Sanitario	
3,666666667	5	4	4	5	5	5	5	4	5	3	4	5	5	4	5	5	3	4	4	2	4,5	4



PLAN DE ACCIÓN				PLAN DE FORMACION MINIMO REQUERIDO																
BRECHA IDENTIFICADA	OBJETIVO	METODOLOGIA	PLAN DE FORMACIÓN COMPLETO	Sobre los Clientes	Sobre el Negocio en General	Sobre Ingresos y Gastos	Sobre Ahorro y Deudas	Sobre Planificación y Control	Sobre el Uso de Recursos	Sobre los Residuos	Sobre el Entorno	Sobre Conciencia y Mejora	Sobre los Productos/Servicios	Sobre la Competencia	Sobre la Promoción	Sobre el Uso y Conocimiento	Sobre la Implementación	Sobre el Registro del Negocio	Sobre Beneficios de la Formalización	Sobre cumplimiento Sanitario
PENSANDO EN EL NEGOCIO	Brindar herramientas y conocimientos básicos para mejorar la satisfacción del cliente, las ventas,y la visión de futuro de las unidades de negocio en plazas de mercado, utilizando métodos participativos y de bajo costo	Enfoque Práctico: Las sesiones se centrarán en ejemplos reales de la plaza de mercado y soluciones sencillas. Participación Activa: Se fomentará la discusión, el intercambio de experiencias y el aprendizaje entre pares. Lenguaje Sencillo: Se evitará la jerga empresarial compleja, teniendo en cuenta que al población se encuentra en un rango etario entre 62 años de edad. Recursos Mínimos: Se utilizarán materiales básicos como papel, bolígrafos y, si es posible, una pizarra o un espacio para escribir. Flexibilidad: Adaptar los horarios y la duración de las sesiones a las necesidades de los comerciantes. Confianza y Empatía: Crear un ambiente de apoyo y comprensión.	Módulo 1: Conociendo y Satisfaciendo a Nuestros Clientes de la Plaza Módulo 2: Vendiendo Cada Día (Aunque Sea un Poco) Módulo 3: Ofreciendo lo que la Gente Necesita en la Plaza Módulo 4: ¿Está Alcanzando el Dinero? (Ganancias Básicas) Módulo 5: Alegría y Propósito en el Negocio de la Plaza Módulo 6: Cubriendo los Gastos Esenciales con el Negocio Módulo 7: ¿Estamos Vendiendo Más que Antes? (Seguimiento Básico) Módulo 8: Guardando para el Futuro del Negocio Módulo 9: ¿Está Mejorando Nuestro Negocio en la Plaza? Módulo 10: Soñando con un Negocio Más Grande en la Plaza	X	NA															
CONTROL FINANCIERO	Apoyar a los comerciantes de la plaza de mercado en la comprensión y el manejo básico del dinero de su negocio, utilizando métodos sencillos y prácticos que permitan mejorar el conocimiento del negocio, el ahorro, el manejo de servicios financieros	Enfoque Práctico: Las sesiones se basarán en la realidad diaria de la plaza de mercado. Participación Activa: Se creará un espacio seguro para preguntar y compartir experiencias. Lenguaje Sencillo: Evitar términos contables complejos. Herramientas Básicas: Utilizar elementos cotidianos como cuadernos, lápices y calculadoras sencillas (si están disponibles). Ejemplos Reales: Basar las explicaciones en situaciones comunes de la plaza. Duración Corta y Concentrada: Sesiones breves para no interferir demasiado con las ventas.	Módulo 1: ¿Cuánto Dinero Entra por las Ventas? (Registro de Ingresos) Módulo 2: ¿Cuánto Gastamos en Comprar para Vender? (Costo de la Mercancía) Módulo 3: ¿Queda Dinero Después de los Gastos? (Ganancia Básica) Módulo 4: ¿Anotamos las Ventas y los Gastos? (Registro Básico) Módulo 5: ¿A Veces Gastamos Más de lo que Ganamos? (Flujo de Caja Negativo) Módulo 6: ¿Guardamos Algo para el Futuro? (Ahorro Básico) Módulo 7: ¿Tenemos Deudas Pendientes? (Obligaciones) Módulo 8: ¿Cuánto Debemos en Total? (Conocimiento de las Deudas) Módulo 9: ¿Comparamos las Ventas de un Mes a Otro? (Tendencias Básicas) Módulo 10: ¿Controlamos lo que Tenemos para Vender? (Inventario Básico) Módulo 11: ¿Manejamos Bien el Dinero? (Autoevaluación Sencilla) Módulo 12: ¿Pensamos en Cómo Ganar Más? (Mejora de Ganancias)			NA	NA	NA												
RESPONSABILIDAD AMBIENTAL	Sensibilizar y capacitar a los pequeños comerciantes de la plaza de mercado sobre prácticas ambientales sencillas y de bajo costo para reducir su impacto en el medio ambiente y mejorar su entorno de trabajo, se pretende promover patrones de consumo sostenibles que conduzcan a unidades de negocio concientes con el	Enfoque Práctico: Las soluciones propuestas deben ser viables con los recursos disponibles en la plaza. Participación Activa: Fomentar el intercambio de ideas y experiencias entre los comerciantes. Lenguaje Sencillo y Motivador: Evitar términos técnicos y enfocarse en los beneficios tangibles. Uso de Ejemplos: Mostrar lo que algunos ya están haciendo bien y cómo otros pueden empezar. Actividades Visuales y Sencillas: Utilizar carteles, demostraciones prácticas y dinámicas grupales. Reconocimiento: Celebración de Pequeños Logros.	Módulo 1: Cuidado del Agua y la Energía en Nuestro Puesto Módulo 2: Manejo Básico de las Basuras en la Plaza Módulo 3: Almacenamiento Limpio y Seguro de Residuos Módulo 4: Reduciendo la Basura que Generamos Módulo 5: La Basura es un Problema de Todos Módulo 6: Manteniendo Limpio Nuestro Entorno Módulo 7: Ruido y Olores en la Plaza Módulo 8: Limpieza Amigable con el Ambiente (Opcional) Módulo 9: Empaques Sostenibles (Primeros Pasos), Módulo 10: Los Empaques Amigables y el Negocio Módulo 11: Manejo Seguro de Aceites Usados Módulo 12: Cuidar el Ambiente es Tarea de Todos						NA	NA	NA	X								

[illegible]

Los precios promedio en la plaza de mercado "EL CACIQUE" se toma de una encuesta realizada a los comerciantes:

VIERENES 16 de Mayo

PRECIO\$



**TU MERCADO FRESCO AL MEJOR PRECIO LO
ENCUENTRAS EN PLAZA EL CACIQUE**



HORTALIZAS Y VERDURAS



TIPO DE PRODUCTOS	PRESENTACIÓN	VALOR SEMANA 2	VALOR SEMANA 3	VARIACIÓN
ACELGA ATADA	ATADO	\$ 2.500	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE AHUYAMA	LIBRA	\$ 2.000	\$ 1.250	ESTABLE
LIBRA DE AJO NACIONAL	LIBRA	\$ 4.000	\$ 2.500	ESTABLE
UNIDAD ALCACHOFA	UNIDAD	\$ 4.750	\$ 2.750	ESTABLE
ATADO DE APIO	ATADO	\$ 3.000	\$ 2.500	ESTABLE
LIBRA DE ARVEJA	LIBRA	\$ 5.500	\$ 5.000	ESTABLE
UNIDAD DE BERENJENA	UNIDAD	\$ 2.750	\$ 4.000	ESTABLE
UNIDAD DE BROCOLI	UNIDAD	\$ 3.000	\$ 4.000	ESTABLE
LIBRA DE CALABACÍN	LIBRA	\$ 2.500	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE CALABAZA	LIBRA	\$ 2.000	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA BLANCA	LIBRA	\$ 2.000	\$ 1.750	ESTABLE
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA ROJA	LIBRA	\$ 2.500	\$ 2.250	ESTABLE
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA LARGA	LIBRA	\$ 3.000	\$ 2.000	ESTABLE
ATADO DE CILANTRO	ATADO	\$ 2.000	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE COLIFLOR	LIBRA	\$ 3.500	\$ 3.000	ESTABLE

ATADO DE ESPINACA	ATADO	\$ 4.500	\$ 3.500	ESTABLE
LIBRA DE FRIJOL	LIBRA	\$ 4.500	\$ 3.500	ESTABLE
LIBRA DE HABAS	LIBRA	\$ 3.500	\$ 3.000	ESTABLE
LIBRA DE HABICHUELA	LIBRA	\$ 2.500	\$ 2.750	ESTABLE
UNIDAD DE LECHUGA CRESPA	UNIDAD	\$ 2.000	\$ 2.000	ESTABLE
UNIDAD DE MAZORCA	UNIDAD	\$ 2.000	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE PEPINO COHOMBRO	LIBRA	\$ 2.250	\$ 1.750	ESTABLE
LIBRA DE PEPINO PARA GUIZO	LIBRA	\$ 2.500	\$ 1.600	ESTABLE
LIBRA DE PIMENTON	LIBRA	\$ 1.750	\$ 1.750	ESTABLE
LIBRA DE RABANO	LIBRA	\$ 2.250	\$ 2.250	ESTABLE
LIBRA DE SUKINI	LIBRA	\$ 1.750	\$ 1.600	ESTABLE
LIBRA DE REMOLACHA	LIBRA	\$ 2.500	\$ 1.100	ESTABLE
LIBRA DE REPOLLO	LIBRA	\$ 2.750	\$ 2.300	ESTABLE
LIBRA DE TOMATE CHONTO	LIBRA	\$ 3.000	\$ 3.750	ESTABLE
LIBRA DE TOMATE LARGA VIDA	LIBRA	\$ 3.950	\$ 3.500	ESTABLE
LIBRA DE ZANAHORIA	LIBRA	\$ 1.500	\$ 950	ESTABLE
LIBRA DE ARRACACHA	LIBRA	\$ 2.250	\$ 1.500	ESTABLE
LIBRA DE PAPA CRIOLLA	LIBRA	\$ 2.000	\$ 1.500	BAJO
LIBRA DE PAPA PASTUSA	LIBRA	\$ 1.300	\$ 1.100	BAJO
LIBRA DE PAPA SABANERA	LIBRA	\$ 2.750	\$ 2.500	ESTABLE
LIBRA DE YUCA	LIBRA	\$ 2.000	\$ 1.000	ESTABLE
LIBRA DE PLATANO ARTON	LIBRA	\$ 1.650	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE PLATANO COLICERO	LIBRA	\$ 3.000	\$ 1.500	ESTABLE
LIBRA DE CUBIOS	LIBRA	\$ 2.250	\$ 1.600	ESTABLE
LIBRA DE AGUACATE	LIBRA	\$ 5.000	\$ 5.500	ESTABLE
LIBRA DE AGUACATE HASS	LIBRA	\$ 4.500	\$ 3.500	ESTABLE



FRUTAS



TIPO DE PRODUCTOS	PRESENTACIÓN	VALOR DE SEMANA 2	VALOR SEMANA 3	VARIACIÓN
LIBRA DE BANANO CRIOLLO	LIBRA	\$ 2.250	\$ 1.900	ESTABLE
LIBRA DE BANANO BOCADILLO	LIBRA	\$ 2.250	\$ 1.900	ESTABLE
LIBRA DE BREVA	LIBRA	\$ 4.750	\$ 6.000	SUBIO
UNIDAD DE COCO	UNIDAD	\$ 11.000	\$ 12.000	ESTABLE
LIBRA DE CURUBA	LIBRA	\$ 2.250	\$ 1.750	ESTABLE
LIBRA DE DURAZNO	LIBRA	\$ 3.500	\$ 2.500	ESTABLE
LIBRA DE FREIJOA	LIBRA	\$ 2.500	\$ 2.250	ESTABLE
LIBRA DE FRESA	LIBRA	\$ 6.250	\$ 5.000	ESTABLE
DOCENA DE GRANADILLA	DOCENA	\$ 10.000	\$ 13.500	ESTABLE
LIBRA DE GUANABANA	LIBRA	\$ 2.400	\$ 2.500	ESTABLE
LIBRA DE GUAYABA	LIBRA	\$ 3.250	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE LIMÓN	LIBRA	\$ 2.000	\$ 1.750	ESTABLE
LIBRA DE LULO	LIBRA	\$ 3.500	\$ 2.250	ESTABLE
LIBRA DE MANZANA ANA	LIBRA	\$ 2.750	\$ 2.500	ESTABLE
LIBRA DE MANDARINA	LIBRA	\$ 4.500	\$ 2.500	ESTABLE

LIBRA DE MANGO AZUCAR	LIBRA	\$ 2.250	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE	LIBRA	\$ 3.250	\$ 3.000	ESTABLE
LIBRA DE MANGO TOMMY	LIBRA	\$ 2.750	\$ 3.250	ESTABLE
UNIDAD MANZANA ROJA	UNIDAD	\$ 2.000	\$ 2.000	ESTABLE
UNIDAD MANZANA VERDE	UNIDAD	\$ 2.000	\$ 2.250	ESTABLE
LIBRA DE MARACUYA	LIBRA	\$ 3.000	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE MELÓN	KILO	\$ 3.000	\$ 3.250	ESTABLE
LIBRA DE MORA DE CASTILLA	LIBRA	\$ 3.000	\$ 2.500	ESTABLE
LIBRA DE MORA SILVESTRE	LIBRA	\$ 3.500	\$ 3.500	ESTABLE
DOCENA NARANJA COMUN	DOCENA	\$ 8.000	\$ 6.000	ESTABLE
DOCENA NARANJA TANGELO	DOCENA	\$ 10.000	\$ 14.500	ESTABLE
LIBRA PAPAYA	LIBRA	\$ 1.300	\$ 1.700	ESTABLE
UNIDAD DE PATILLA BABY	UNIDAD	\$ 6.500	\$ 5.000	ESTABLE
UNIDAD DE PATILLA COMUN	UNIDAD	\$ 21.500	\$ 19.000	ESTABLE
UNIDAD DE PIÑA GOLDEN	LIBRA	\$ 6.500	\$ 4.750	ESTABLE
LIBRA DE PITAHAYA	LIBRA	\$ 4.250	\$ 4.000	ESTABLE
LIBRA DE TOMATE DE ARBOL	LIBRA	\$ 2.500	\$ 2.000	ESTABLE
BANDEJA UVA CHAMPAÑERA	UNIDAD	\$ 9.000	\$ 6.000	ESTABLE
BANDEJA UVA NEGRA	UNIDAD	\$ 3.000	\$ 3.000	ESTABLE
BANDEJA UVA ROJA	UNIDAD	\$ 9.000	\$ 12.000	ESTABLE



GRANOS



PRODUCTO	PRESENTACIÓN	SEMANA 2	SEMANA 3	VARIACIÓN
ARROZ	LIBRA	\$ 2.200	\$ 2.000	ESTABLE
ACEITE	1000ml	\$ 10.000	\$ 9.000	ESTABLE
ACEITE	500ml	\$ 5.000	\$ 4.800	ESTABLE
ALVERJA SECA	LIBRA	\$ 2.600	\$ 3.500	ESTABLE
AZUCAR	LIBRA	\$ 2.500	\$ 2.800	ESTABLE
CAFÉ	LIBRA	\$ 18.000	\$ 15.000	ESTABLE
CEBADA	LIBRA	\$ 3.000	\$ 3.200	ESTABLE
CHOCOLATE	LIBRA	\$ 9.000	\$ 10.000	SUBIO
CUCHUCO DE MAIZ	LIBRA	\$ 2.800	\$ 3.800	ESTABLE
PASTA	LIBRA	\$ 2.500	\$ 2.800	ESTABLE
PANELA	LIBRA	\$ 4.500	\$ 5.500	ESTABLE
SAL	LIBRA	\$ 2.100	\$ 2.000	ESTABLE
FRIJOL	LIBRA	\$ 5.500	\$ 5.000	ESTABLE
HARINA DE MAIZ	LIBRA	\$ 4.000	\$ 3.000	ESTABLE
HARINA DE PETO	LIBRA	\$ 3.000	\$ 2.600	ESTABLE
HARINA TRIGO	LIBRA	\$ 2.500	\$ 2.500	ESTABLE
MARGARINA	CUARTO DE LIBRA	\$ 2.400	\$ 2.800	ESTABLE
LECHE EN POLVO	250 G	\$ 12.300	\$ 15.000	SUBIO



PESCADOS



	PESCADOS			
TIPO DE PRODUCTO	PRESENTACIÓN	SEMANA 2	SEMANA 3	VARIACION
BAGRE RIO	LIBRA	\$ 16.000	\$ 13.000	ESTABLE
BAGRE MAR	LIBRA	\$ 15.000	\$ 15.000	ESTABLE
MOJARRA	LIBRA	\$ 12.000	\$ 10.000	ESTABLE
CUCHA	LIBRA	\$ 9.000	\$ 10.000	ESTABLE
NICURO	LIBRA	\$ 10.000	\$ 9.000	ESTABLE
ROBALO	LIBRA	\$ 15.000	\$ 17.000	ESTABLE
BOCACHICO	LIBRA	\$ 18.000	\$ 16.000	ESTABLE
CACHAMA	LIBRA	\$ 10.000	\$ 10.000	ESTABLE
TRUCHO ARCO IRIS	LIBRA	\$ 12.000	\$ 13.000	ESTABLE
CAPAZ	LIBRA	\$ 12.000	\$ 10.000	ESTABLE
PESCADO SECO	LIBRA	\$ 0	0	BAJO
SIERRA	LIBRA	\$ 12.000	\$ 12.000	ESTABLE

HUEVOS



PRODUCTO	PRESENTACIÓN	SEMANA 1	SEMANA 3	VARIACIÓN
HUEVOS EXTRA	CUBETA	\$ 16.000	\$ 16.000	ESTABLE
HUEVOS AA	CUBETA	\$ 14.000	\$ 14.000	ESTABLE
HUEVOS A	CUBETA	\$ 13.000	\$ 13.000	ESTABLE
HUEVOS B	CUBETA	\$ 12.000	\$ 12.000	ESTABLE
OTROS	CUBETA	\$ 10.000	\$ 10.000	ESTABLE
HUEVO CRIOLLO	CUBETA	\$ 25.000	\$ 25.000	ESTABLE



CARNE Y POLLO



PRODUCTO	PRESENTACIÓN	SEMANA 2	SEMANA 3	VARIACIÓN
CADERA	LIBRA	\$ 13.000,0	\$ 12.500	ESTABLE
CHATA	LIBRA	\$ 17.000,0	\$ 17.000	ESTABLE
COSTILLA DE RES	LIBRA	\$ 10.000,0	\$ 10.000	ESTABLE
LOMO DE RES	LIBRA	\$ 19.000,0	\$ 18.000	ESTABLE
LOMO DE CERDO	LIBRA	\$ 13.000,0	\$ 13.000	ESTABLE
PERNIL DE CERDO	LIBRA	\$ 12.500,0	\$ 13.000	ESTABLE
SOBREBARRIGA	LIBRA	\$ 12.500,0	\$ 11.000	ESTABLE
PECHUGA DE POLLO	LIBRA	\$ 8.500,0	\$ 7.500	ESTABLE
ALAS DE POLLO	LIBRA	\$ 6.500,0	\$ 6.000	ESTABLE
PERNIL DE POLLO	LIBRA	\$ 6.000,0	\$ 6.000	ESTABLE

COMPARATIVO

TIPO DE PRODUCTOS	INTERNOS	EXTERNOS	DIFERENCIA
ACELGA ATADA	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ -
LIBRA DE AHUYAMA COMÚN	\$ 1.250	\$ 1.200	\$ 50
LIBRA DE AJO NACIONAL	\$ 2.500	\$ 8.000	-\$ 5.500
UNIDAD ALCACHOFA	\$ 2.750	\$ 4.000	-\$ 1.250
LIBRA DE APIO	\$ 2.500	\$ 2.000	\$ 500
LIBRA DE ARVEJA EN CASCARA	\$ 5.000	\$ 5.800	-\$ 800
UNIDAD DE BERENJENA	\$ 4.000	\$ 2.000	\$ 2.000
UNIDAD DE BROCOLI	\$ 4.000	\$ 1.500	\$ 2.500
LIBRA DE CALABACÍN	\$ 2.000	\$ 900	\$ 1.100
LIBRA DE CALABAZA	\$ 2.000	\$ 1.400	\$ 600
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA BLANCA	\$ 1.750	\$ 1.400	\$ 350
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA ROJA	\$ 2.250	\$ 1.500	\$ 750
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA LARGA	\$ 2.000	\$ 1.700	\$ 300
ATADO DE CILANTRO	\$ 2.000	\$ 1.200	\$ 800
LIBRA DE COLIFLOR	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ -
ATADO DE ESPINACA	\$ 3.500	\$ 3.500	\$ -
LIBRA DE FRIJOL EN CASCARA	\$ 3.500	\$ 3.590	-\$ 90
LIBRA DE HABAS	\$ 3.000	\$ 2.200	\$ 800
LIBRA DE HABICHUELA	\$ 2.750	\$ 3.000	-\$ 250
UNIDAD DE LECHUGA CRESPA	\$ 2.000	\$ 1.300	\$ 700
UNIDAD DE MAZORCA	\$ 2.000	\$ 1.500	\$ 500
LIBRA DE PEPINO COHOMBRO	\$ 1.750	\$ 1.500	\$ 250
LIBRA DE PEPINO PARA GUIZO	\$ 1.600	\$ 2.400	-\$ 800
LIBRA DE PIMENTON	\$ 1.750	\$ 3.000	-\$ 1.250

LIBRA DE RABANO	\$ 2.250	\$ 4.200	-\$ 1.950
LIBRA DE SUKINI	\$ 1.600	\$ 1.300	\$ 300
LIBRA DE REMOLACHA	\$ 1.100	\$ 1.400	-\$ 300
LIBRA DE REPOLLO	\$ 2.300	\$ 1.400	\$ 900
LIBRA DE TOMATE CHONTO	\$ 3.750	\$ 3.800	-\$ 50
LIBRA DE TOMATE LARGA VIDA	\$ 3.500	\$ 4.000	-\$ 500
LIBRA DE ZANAHORIA	\$ 950	\$ 1.300	-\$ 350
LIBRA DE ARRACACHA	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ -
LIBRA DE PAPA CRIOLLA	\$ 550	\$ 1.800	-\$ 1.250
LIBRA DE PAPA PASTUSA	\$ 1.100	\$ 1.400	-\$ 300
LIBRA DE PAPA SABANERA	\$ 2.500	\$ 3.000	-\$ 500
LIBRA DE YUCA	\$ 1.000	\$ 1.200	-\$ 200
LIBRA DE PLATANO ARTON	\$ 2.000	\$ 1.900	\$ 100
LIBRA DE PLATANO COLICERO	\$ 1.500	\$ 2.400	-\$ 900
LIBRA DE CUBIOS	\$ 1.600	\$ 2.000	-\$ 400
LIBRA DE AGUACATE	\$ 5.500	\$ 6.500	-\$ 1.000
LIBRA DE AGUACATE HASS	\$ 3.500	\$ 4.000	-\$ 500
LIBRA DE BANANO CRIOLLO	\$ 1.900	\$ 1.900	\$ -
LIBRA DE BANANO BOCADILLO	\$ 1.900	\$ 2.200	-\$ 300
LIBRA DE BREVA	\$ 6.000	\$ 3.200	\$ 2.800
UNIDAD DE COCO	\$ 12.000	\$ 5.500	\$ 6.500
LIBRA DE CURUBA	\$ 1.750	\$ 1.600	\$ 150
LIBRA DE DURAZNO NACIONAL	\$ 2.500	\$ 7.500	-\$ 5.000
LIBRA DE FREIJOA	\$ 2.250	\$ 3.200	-\$ 950
LIBRA DE FRESA	\$ 5.000	\$ 5.500	500
DOCENA DE GRANADILLA	\$ 13.500	\$ 15.600	-\$ 2.100
LIBRA DE GUANABANA	\$ 2.500	\$ 2.600	-\$ 100
LIBRA DE GUAYABA	\$ 2.000	\$ 2.500	-\$ 500

LIBRA DE LIMÓN	\$ 1.750	\$ 1.300	\$ 450
LIBRA DE LULO	\$ 2.250	\$ 3.000	-\$ 750
LIBRA DE MANZANA ANA	\$ 2.500	\$ 3.200	-\$ 700
LIBRA DE MANDARINA	\$ 2.500	\$ 2.400	\$ 100
LIBRA DE MANGO AZUCAR	\$ 2.000	\$ 1.900	\$ 100
LIBRA DE KIWI	\$ 3.000	\$ 7.000	-\$ 4.000
LIBRA DE MANGO TOMMY	\$ 3.250	\$ 2.200	\$ 1.050
UNIDAD MANZANA ROJA	\$ 2.000	\$ 1.800	\$ 200
UNIDAD MANZANA VERDE	\$ 2.250	\$ 1.800	\$ 450
LIBRA DE MARACUYA	\$ 2.000	\$ 2.500	-\$ 500
KILO DE MELÓN	\$ 3.250	\$ 3.000	\$ 250
LIBRA DE MORA DE CASTILLA	\$ 2.500	\$ 4.000	-\$ 1.500
LIBRA DE MORA SILVESTRE	\$ 3.500	\$ 3.200	\$ 300
DOCENA NARANJA COMUN	\$ 6.000	\$ 4.000	\$ 2.000
DOCENA NARANJA TANGELO	\$ 1.450	\$ 7.000	-\$ 5.550
LIBRA PAPAYA	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ -
UNIDAD DE PATILLA BABY	\$ 5.000	\$ 1.000	\$ 4.000
UNIDAD DE PATILLA COMUN	\$ 19.000	\$ 10.000	\$ 9.000
UNIDAD DE PIÑA GOLDEN	\$ 4.750	\$ 4.500	\$ 250
LIBRA DE PITAHAYA	\$ 4.000	\$ 9.000	-\$ 5.000
LIBRA DE TOMATE DE ARBOL	\$ 2.000	\$ 1.300	\$ 700
BANDEJA UVA VERDE	\$ 6.000	\$ 4.500	\$ 1.500
BANDEJA UVA NEGRA	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ -
BANDEJA UVA ROJA	\$ 4.500	\$ 6.000	-\$ 1.500

Se puede mencionar en esta ocasión se encontraron diferencias de precios esto, en relación a la unidad de medida y segundo productos que han recibido cambio en la variación en los precios dado que esta variedad de productos se comercializan dentro de la plaza de mercado el cacique son comprados por nuestros comerciantes en la central de abastecimiento en Bogotá Corabastos, adicionalmente se observa se productos como hortalizas, frutas y verduras a precios cómodos dentro de la plaza .

Los precios promedio en la plaza de mercado "EL CACIQUE" se toma de una encuesta realizada a los comerciantes:

VIERENES 23 de Mayo

PRECIO\$



**TU MERCADO FRESCO AL MEJOR PRECIO LO
ENCUENTRAS EN PLAZA EL CACIQUE**



HORTALIZAS Y VERDURAS



TIPO DE PRODUCTOS	PRESENTACIÓN	VALOR SEMANA 3	VALOR SEMANA 4	VARIACIÓN
ACELGA ATADA	ATADO	\$ 2.000	\$ 2.500	ESTABLE
LIBRA DE AHUYAMA	LIBRA	\$ 1.250	\$ 1.500	ESTABLE
LIBRA DE AJO NACIONAL	LIBRA	\$ 2.500	\$ 2.500	ESTABLE
UNIDAD ALCACHOFA	UNIDAD	\$ 2.750	\$ 2.075	ESTABLE
ATADO DE APIO	ATADO	\$ 2.500	\$ 3.000	ESTABLE
LIBRA DE ARVEJA	LIBRA	\$ 5.000	\$ 6.000	ESTABLE
UNIDAD DE BERENJENA	UNIDAD	\$ 4.000	\$ 2.250	ESTABLE
UNIDAD DE BROCOLI	UNIDAD	\$ 4.000	\$ 4.000	ESTABLE
LIBRA DE CALABACÍN	LIBRA	\$ 2.000	\$ 2.500	ESTABLE
LIBRA DE CALABAZA	LIBRA	\$ 2.000	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA BLANCA	LIBRA	\$ 1.750	\$ 1.750	ESTABLE
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA ROJA	LIBRA	\$ 2.250	\$ 2.250	ESTABLE
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA LARGA	LIBRA	\$ 2.000	\$ 2.250	ESTABLE
ATADO DE CILANTRO	ATADO	\$ 2.000	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE COLIFLOR	LIBRA	\$ 3.000	\$ 4.000	ESTABLE
ATADO DE ESPINACA	ATADO	\$ 3.500	\$ 3.000	ESTABLE
LIBRA DE FRIJOL	LIBRA	\$ 3.500	\$ 4.000	ESTABLE
LIBRA DE HABAS	LIBRA	\$ 3.000	\$ 4.000	ESTABLE
LIBRA DE HABICHUELA	LIBRA	\$ 2.750	\$ 2.750	ESTABLE
UNIDAD DE LECHUGA CRESPA	UNIDAD	\$ 2.000	\$ 1.750	ESTABLE
UNIDAD DE MAZORCA	UNIDAD	\$ 2.000	\$ 2.000	ESTABLE

LIBRA DE PEPINO COHOMBRO	LIBRA	\$ 1.750	\$ 1.750	ESTABLE
LIBRA DE PEPINO PARA GUIZO	LIBRA	\$ 1.600	\$ 1.600	ESTABLE
LIBRA DE PIMENTON	LIBRA	\$ 1.750	\$ 1.250	ESTABLE
LIBRA DE RABANO	LIBRA	\$ 2.250	\$ 1.000	ESTABLE
LIBRA DE SUKINI	LIBRA	\$ 1.600	\$ 1.600	ESTABLE
LIBRA DE REMOLACHA	LIBRA	\$ 1.100	\$ 2.100	ESTABLE
LIBRA DE REPOLLO	LIBRA	\$ 2.300	\$ 2.800	ESTABLE
LIBRA DE TOMATE CHONTO	LIBRA	\$ 3.750	\$ 3.500	ESTABLE
LIBRA DE TOMATE LARGA VIDA	LIBRA	\$ 3.500	\$ 3.250	ESTABLE
LIBRA DE ZANAHORIA	LIBRA	\$ 950	\$ 1.000	ESTABLE
LIBRA DE ARRACACHA	LIBRA	\$ 1.500	\$ 1.750	ESTABLE
LIBRA DE PAPA CRIOLLA	LIBRA	\$ 1.500	\$ 1.250	BAJO
LIBRA DE PAPA PASTUSA	LIBRA	\$ 1.100	\$ 1.200	BAJO
LIBRA DE PAPA SABANERA	LIBRA	\$ 2.500	\$ 3.750	ESTABLE
LIBRA DE YUCA	LIBRA	\$ 1.000	\$ 1.250	ESTABLE
LIBRA DE PLATANO ARTON	LIBRA	\$ 2.000	\$ 1.750	ESTABLE
LIBRA DE PLATANO COLICERO	LIBRA	\$ 1.500	\$ 1.750	ESTABLE
LIBRA DE CUBIOS	LIBRA	\$ 1.600	\$ 1.100	ESTABLE
LIBRA DE AGUACATE	LIBRA	\$ 5.500	\$ 6.500	SUBIO
LIBRA DE AGUACATE HASS	LIBRA	\$ 3.500	\$ 3.700	ESTABLE



FRUTAS



TIPO DE PRODUCTOS	PRESENTACIÓN	VALOR SEMANA 3	VALOR SEMANA 4	VARIACIÓN
LIBRA DE BANANO CRIOLLO	LIBRA	\$ 1.900	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE BANANO BOCADILLO	LIBRA	\$ 1.900	\$ 1.650	ESTABLE
LIBRA DE BREVA	LIBRA	\$ 6.000	\$ 8.250	SUBIO
UNIDAD DE COCO	UNIDAD	\$ 12.000	\$ 11.000	ESTABLE
LIBRA DE CURUBA	LIBRA	\$ 1.750	\$ 2.150	ESTABLE
LIBRA DE DURAZNO	LIBRA	\$ 2.500	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE FREIJOA	LIBRA	\$ 2.250	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE FRESA	LIBRA	\$ 5.000	\$ 5.500	ESTABLE
DOCENA DE GRANADILLA	DOCENA	\$ 13.500	\$ 12.500	ESTABLE
LIBRA DE GUANABANA	LIBRA	\$ 2.500	\$ 3.500	ESTABLE
LIBRA DE GUAYABA	LIBRA	\$ 2.000	\$ 1.750	ESTABLE
LIBRA DE LIMÓN	LIBRA	\$ 1.750	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE LULO	LIBRA	\$ 2.250	\$ 1.750	ESTABLE
LIBRA DE MANZANA ANA	LIBRA	\$ 2.500	\$ 3.000	ESTABLE
LIBRA DE MANDARINA	LIBRA	\$ 2.500	\$ 2.400	ESTABLE
LIBRA DE MANGO AZUCAR	LIBRA	\$ 2.000	\$ 2.900	ESTABLE
LIBRA DE KIWI	LIBRA	\$ 3.000	\$ 11.250	SUBIO
LIBRA DE MANGO TOMMY	LIBRA	\$ 3.250	\$ 3.250	ESTABLE
UNIDAD MANZANA ROJA	UNIDAD	\$ 2.000	\$ 2.250	ESTABLE
UNIDAD MANZANA VERDE	UNIDAD	\$ 2.250	\$ 2.250	ESTABLE

LIBRA DE MARACUYA	LIBRA	\$ 2.000	\$ 2.500	ESTABLE
LIBRA DE MELÓN	KILO	\$ 3.250	\$ 4.250	ESTABLE
LIBRA DE MORA DE CASTILLA	LIBRA	\$ 2.500	\$ 2.500	ESTABLE
LIBRA DE MORA SILVESTRE	LIBRA	\$ 3.500	\$ 3.750	ESTABLE
DOCENA NARANJA COMUN	DOCENA	\$ 6.000	\$ 7.500	ESTABLE
DOCENA NARANJA TANGELO	DOCENA	\$ 14.500	\$ 12.500	ESTABLE
LIBRA PAPAYA	LIBRA	\$ 1.700	\$ 1.700	ESTABLE
UNIDAD DE PATILLA BABY	UNIDAD	\$ 5.000	\$ 6.000	ESTABLE
UNIDAD DE PATILLA COMUN	UNIDAD	\$ 19.000	\$ 19.000	ESTABLE
UNIDAD DE PIÑA GOLDEN	LIBRA	\$ 4.750	\$ 5.750	ESTABLE
LIBRA DE PITAHAYA	LIBRA	\$ 4.000	\$ 5.500	ESTABLE
LIBRA DE TOMATE DE ARBOL	LIBRA	\$ 2.000	\$ 1.750	ESTABLE
BANDEJA UVA CHAMPAÑERA	UNIDAD	\$ 6.000	\$ 9.500	ESTABLE
BANDEJA UVA NEGRA	UNIDAD	\$ 3.000	\$ 3.000	ESTABLE
BANDEJA UVA ROJA	UNIDAD	\$ 12.000	\$ 12.000	ESTABLE



GRANOS



PRODUCTO	PRESENTACIÓN	SEMANA 3	SEMANA 4	VARIACIÓN
ARROZ	LIBRA	\$ 2.000	\$ 2.600	ESTABLE
ACEITE	1000ml	\$ 9.000	\$ 11.000	ESTABLE
ACEITE	500ml	\$ 4.800	\$ 7.000	ESTABLE
ALVERJA SECA	LIBRA	\$ 3.500	\$ 10.000	ESTABLE
AZUCAR	LIBRA	\$ 2.800	\$ 2.700	ESTABLE
CAFÉ	LIBRA	\$ 15.000	\$ 21.700	ESTABLE
CEBADA	LIBRA	\$ 3.200	\$ 5.800	ESTABLE
CHOCOLATE	LIBRA	\$ 10.000	\$ 9.800	ESTABLE
CUCHUCO DE MAIZ	LIBRA	\$ 3.800	\$ 3.200	ESTABLE
PASTA	LIBRA	\$ 2.800	\$ 4.000	ESTABLE
PANELA	LIBRA	\$ 5.500	\$ 3.800	ESTABLE
SAL	LIBRA	\$ 2.000	\$ 1.700	ESTABLE
FRIJOL	LIBRA	\$ 5.000	\$ 4.800	ESTABLE
HARINA DE MAIZ	LIBRA	\$ 3.000	\$ 3.200	ESTABLE
HARINA DE PETO	LIBRA	\$ 2.600	\$ 2.500	ESTABLE
HARINA TRIGO	LIBRA	\$ 2.500	\$ 2.500	ESTABLE
MARGARINA	CUARTO DE LIBRA	\$ 2.800	\$ 3.500	ESTABLE
LECHE EN POLVO	250 G	\$ 15.000	\$ 10.000	ESTABLE



PESCADOS



	PESCADOS			
TIPO DE PRODUCTO	PRESENTACIÓN	SEMANA 3	SEMANA 4	VARIACION
BAGRE RIO	LIBRA	\$ 13.000	\$ 16.000	ESTABLE
BAGRE MAR	LIBRA	\$ 15.000	\$ 16.000	ESTABLE
MOJARRA	LIBRA	\$ 10.000	\$ 10.000	ESTABLE
CUCHA	LIBRA	\$ 10.000	\$ 10.000	ESTABLE
NICURO	LIBRA	\$ 9.000	\$ 10.000	ESTABLE
ROBALO	LIBRA	\$ 17.000	\$ 18.000	ESTABLE
BOCACHICO	LIBRA	\$ 16.000	\$ 20.000	ESTABLE
CACHAMA	LIBRA	\$ 10.000	\$ 10.000	ESTABLE
TRUCHO ARCO IRIS	LIBRA	\$ 13.000	\$ 13.000	ESTABLE
CAPAZ	LIBRA	\$ 10.000	\$ 10.000	ESTABLE
PESCADO SECO	LIBRA	0	0	BAJO
SIERRA	LIBRA	\$ 12.000	\$ 14.000	ESTABLE

HUEVOS



PRODUCTO	PRESENTACIÓN	SEMANA 3	SEMANA 4	VARIACIÓN
HUEVOS EXTRA	CUBETA	\$ 16.000	\$ 16.000	ESTABLE
HUEVOS AA	CUBETA	\$ 14.000	\$ 14.000	ESTABLE
HUEVOS A	CUBETA	\$ 13.000	\$ 13.000	ESTABLE
HUEVOS B	CUBETA	\$ 12.000	\$ 12.000	ESTABLE
OTROS	CUBETA	\$ 10.000	\$ 10.000	ESTABLE
HUEVO CRIOLLO	CUBETA	\$ 25.000	\$ 25.000	ESTABLE



CARNE Y POLLO



PRODUCTO	PRESENTACIÓN	SEMANA 3	SEMANA 4	VARIACIÓN
CADERA	LIBRA	\$ 12.500	\$ 12.000	ESTABLE
CHATA	LIBRA	\$ 17.000	\$ 16.000	ESTABLE
COSTILLA DE RES	LIBRA	\$ 10.000	\$ 10.000	ESTABLE
LOMO DE RES	LIBRA	\$ 18.000	\$ 18.500	ESTABLE
LOMO DE CERDO	LIBRA	\$ 13.000	\$ 12.500	ESTABLE
PERNIL DE CERDO	LIBRA	\$ 13.000	\$ 12.000	ESTABLE
SOBREBARRIGA	LIBRA	\$ 11.000	\$ 12.000	ESTABLE
PECHUGA DE POLLO	LIBRA	\$ 7.500	\$ 8.000	ESTABLE
ALAS DE POLLO	LIBRA	\$ 6.000	\$ 5.500	ESTABLE
PERNIL DE POLLO	LIBRA	\$ 6.000	\$ 5.500	ESTABLE

COMPARATIVO

TIPO DE PRODUCTOS	INTERNO	EXTERNO	DIFERENCIA
ACELGA ATADA	\$ 2.500	\$ 1.750	\$ 750
LIBRA DE AHUYAMA COMÚN	\$ 1.500	\$ 1.550	-\$ 50
LIBRA DE AJO NACIONAL	\$ 2.500	\$ 7.500	-\$ 5.000
UNIDAD ALCACHOFA	\$ 2.075	\$ 5.450	-\$ 3.375
LIBRA DE APIO	\$ 3.000	\$ 2.900	\$ 100
LIBRA DE ARVEJA EN CASCARA	\$ 6.000	\$ 6.500	-\$ 500
UNIDAD DE BERENJENA	\$ 2.250	\$ 2.750	-\$ 500
UNIDAD DE BROCOLI	\$ 4.000	\$ 2.900	\$ 1.100
LIBRA DE CALABACÍN	\$ 2.500	\$ 1.100	\$ 1.400
LIBRA DE CALABAZA	\$ 2.000	\$ 1.400	\$ 600
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA BLANCA	\$ 1.750	\$ 1.550	\$ 200
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA ROJA	\$ 2.250	\$ 1.700	\$ 550
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA LARGA	\$ 2.250	\$ 1.950	\$ 300
ATADO DE CILANTRO	\$ 2.000	\$ 1.750	\$ 250
LIBRA DE COLIFLOR	\$ 4.000	\$ 2.900	\$ 1.100
ATADO DE ESPINACA	\$ 3.000	\$ 3.650	-\$ 650
LIBRA DE FRIJOL EN CASCARA	\$ 4.000	\$ 3.750	\$ 250
LIBRA DE HABAS	\$ 4.000	\$ 3.000	\$ 1.000
LIBRA DE HABICHUELA	\$ 2.750	\$ 2.800	-\$ 50
UNIDAD DE LECHUGA CRESPA	\$ 1.750	\$ 1.350	\$ 400
UNIDAD DE MAZORCA	\$ 2.000	\$ 1.800	\$ 200
LIBRA DE PEPINO COHOMBRO	\$ 1.750	\$ 1.250	\$ 500

LIBRA DE PEPINO PARA GUIZO	\$ 1.600	\$ 2.350	-\$ 750
LIBRA DE PIMENTON	\$ 1.250	\$ 2.250	-\$ 1.000
LIBRA DE RABANO	\$ 1.000	\$ 3.750	-\$ 2.750
LIBRA DE SUKINI	\$ 1.600	\$ 1.250	\$ 350
LIBRA DE REMOLACHA	\$ 2.100	\$ 1.250	\$ 850
LIBRA DE REPOLLO	\$ 2.800	\$ 1.750	\$ 1.050
LIBRA DE TOMATE CHONTO	\$ 3.500	\$ 3.300	\$ 200
LIBRA DE TOMATE LARGA VIDA	\$ 3.250	\$ 3.400	-\$ 150
LIBRA DE ZANAHORIA	\$ 1.000	\$ 1.250	-\$ 250
LIBRA DE ARRACACHA	\$ 1.750	\$ 1.200	\$ 550
LIBRA DE PAPA CRIOLLA	\$ 1.250	\$ 1.500	-\$ 250
LIBRA DE PAPA PASTUSA	\$ 1.200	\$ 1.100	\$ 100
LIBRA DE PAPA SABANERA	\$ 3.750	\$ 2.850	\$ 900
LIBRA DE YUCA	\$ 1.250	\$ 1.300	-\$ 50
LIBRA DE PLATANO ARTON	\$ 1.750	\$ 1.700	\$ 50
LIBRA DE PLATANO COLICERO	\$ 1.750	\$ 1.950	-\$ 200
LIBRA DE CUBIOS	\$ 1.100	\$ 2.600	-\$ 1.500
LIBRA DE AGUACATE	\$ 6.500	\$ 5.750	\$ 750
LIBRA DE AGUACATE HASS	\$ 3.700	\$ 3.750	-\$ 50
LIBRA DE BANANO CRIOLLO	\$ 1.900	\$ 1.650	\$ 250
LIBRA DE BANANO BOCADILLO	\$ 1.650	\$ 2.000	-\$ 350
LIBRA DE BREVA	\$ 8.250	\$ 3.400	\$ 4.850
UNIDAD DE COCO	\$ 11.000	\$ 6.000	\$ 5.00
LIBRA DE CURUBA	\$ 2.150	\$ 2.050	\$ 100
LIBRA DE DURAZNO NACIONAL	\$ 2.000	\$ 3.150	-\$ 1.150
LIBRA DE FREIJOA	\$ 2.000	\$ 3.700	-\$ 1.700
LIBRA DE FRESA	\$ 5.500	\$ 5.750	-\$ 250
DOCENA DE GRANADILLA	\$ 12.500	\$ 21.000	-\$ 8.500

LIBRA DE GUANABANA	\$ 3.500	\$ 3.750	-\$ 250
LIBRA DE GUAYABA	\$ 1.750	\$ 2.100	-\$ 350
LIBRA DE LIMÓN	\$ 2.000	\$ 1.650	\$ 350
LIBRA DE LULO	\$ 1.750	\$ 2.700	-\$ 950
LIBRA DE MANZANA ANA	\$ 3.000	\$ 3.500	-\$ 500
LIBRA DE MANDARINA	\$ 2.400	\$ 3.150	-\$ 750
LIBRA DE MANGO AZUCAR	\$ 2.900	\$ 2.400	\$ 500
LIBRA DE KIWI	\$ 11.000	\$ 10.000	\$ 1.000
LIBRA DE MANGO TOMMY	\$ 3.250	\$ 2.850	\$ 400
UNIDAD MANZANA ROJA	\$ 2.250	\$ 1.700	\$ 550
UNIDAD MANZANA VERDE	\$ 2.250	\$ 1.825	\$ 425
LIBRA DE MARACUYA	\$ 2.500	\$ 2.625	-\$ 125
KILO DE MELÓN	\$ 4.250	\$ 3.800	\$ 450
LIBRA DE MORA DE CASTILLA	\$ 2.500	\$ 3.650	-\$ 1.150
LIBRA DE MORA SILVESTRE	\$ 3.750	\$ 2.900	\$ 850
DOCENA NARANJA COMUN	\$ 7.500	\$ 5.500	\$ 2.000
DOCENA NARANJA TANGELO	\$ 12.500	\$ 10.000	\$ 2.500
LIBRA PAPAYA	\$ 1.700	\$ 2.075	-\$ 375
UNIDAD DE PATILLA BABY	\$ 6.000	\$ 3.000	\$ 3.000
UNIDAD DE PATILLA COMUN	\$ 19.000	\$ 13.000	\$ 6.000
UNIDAD DE PIÑA GOLDEN	\$ 5.750	\$ 5.000	\$ 750
LIBRA DE PITAHAYA	\$ 5.500	\$ 7.750	-\$ 2.250
LIBRA DE TOMATE DE ARBOL	\$ 1.750	\$ 1.650	\$ 100
BANDEJA UVA VERDE	\$ 9.500	\$ 5.500	\$ 4.000
BANDEJA UVA NEGRA	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ -
BANDEJA UVA ROJA	\$ 12.000	\$ 5.500	\$ 6.500

Se puede mencionar en esta ocasión se encontraron diferencias de precios esto, en relación a la unidad de medida y segundo productos que han recibido cambio en la variación en los precios dado que esta variedad de productos se comercializan dentro de la plaza de mercado el cacique son comprados por nuestros comerciantes en la central de abastecimiento en Bogotá Corabastos, adicionalmente se observa se productos como tubérculos, frutas y verduras a precios cómodos dentro de la plaza .

Los precios promedio en la plaza de mercado "EL CACIQUE" se toma de una encuesta realizada a los comerciantes:

VIERENES 30 de Mayo

PRECIO\$



**TU MERCADO FRESCO AL MEJOR PRECIO LO
ENCUENTRAS EN PLAZA EL CACIQUE**



HORTALIZAS Y VERDURAS



TIPO DE PRODUCTOS	PRESENTACIÓN	VALOR SEMANA 4	SEMANA 5	VARIACIÓN
ACELGA ATADA	ATADO	\$ 2.500	\$ 3.000	ESTABLE
LIBRA DE AHUYAMA	LIBRA	\$ 1.500	\$ 1.500	ESTABLE
LIBRA DE AJO NACIONAL	LIBRA	\$ 2.500	\$ 3.000	ESTABLE
UNIDAD ALCACHOFA	UNIDAD	\$ 2.075	\$ 1.225	ESTABLE
ATADO DE APIO	ATADO	\$ 3.000	\$ 3.000	ESTABLE
LIBRA DE ARVEJA	LIBRA	\$ 6.000	\$ 7.500	ESTABLE
UNIDAD DE BERENJENA	UNIDAD	\$ 2.250	\$ 1.750	ESTABLE
UNIDAD DE BROCOLI	UNIDAD	\$ 4.000	\$ 4.000	ESTABLE
LIBRA DE CALABACÍN	LIBRA	\$ 2.500	\$ 2.500	ESTABLE
LIBRA DE CALABAZA	LIBRA	\$ 2.000	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA BLANCA	LIBRA	\$ 1.750	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA ROJA	LIBRA	\$ 2.250	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA LARGA	LIBRA	\$ 2.250	\$ 2.250	ESTABLE
ATADO DE CILANTRO	ATADO	\$ 2.000	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE COLIFLOR	LIBRA	\$ 4.000	\$ 4.500	ESTABLE
ATADO DE ESPINACA	ATADO	\$ 3.000	\$ 3.000	ESTABLE
LIBRA DE FRIJOL	LIBRA	\$ 4.000	\$ 6.000	ESTABLE
LIBRA DE HABAS	LIBRA	\$ 4.000	\$ 6.000	ESTABLE
LIBRA DE HABICHUELA	LIBRA	\$ 2.750	\$ 2.500	ESTABLE
UNIDAD DE LECHUGA CRESPA	UNIDAD	\$ 1.750	\$ 1.750	ESTABLE
UNIDAD DE MAZORCA	UNIDAD	\$ 2.000	\$ 1.750	ESTABLE

LIBRA DE PEPINO COHOMBRO	LIBRA	\$ 1.750	\$ 1.500	ESTABLE
LIBRA DE PEPINO PARA GUIZO	LIBRA	\$ 1.600	\$ 2.500	ESTABLE
LIBRA DE PIMENTON	LIBRA	\$ 1.250	\$ 1.500	ESTABLE
LIBRA DE RABANO	LIBRA	\$ 1.000	\$ 2.750	ESTABLE
LIBRA DE SUKINI	LIBRA	\$ 1.600	\$ 2.500	ESTABLE
LIBRA DE REMOLACHA	LIBRA	\$ 2.100	\$ 2.500	ESTABLE
LIBRA DE REPOLLO	LIBRA	\$ 2.800	\$ 3.000	ESTABLE
LIBRA DE TOMATE CHONTO	LIBRA	\$ 3.500	\$ 3.250	ESTABLE
LIBRA DE TOMATE LARGA VIDA	LIBRA	\$ 3.250	\$ 3.250	ESTABLE
LIBRA DE ZANAHORIA	LIBRA	\$ 1.000	\$ 1.000	ESTABLE
LIBRA DE ARRACACHA	LIBRA	\$ 1.750	\$ 1.750	ESTABLE
LIBRA DE PAPA CRIOLLA	LIBRA	\$ 1.250	\$ 1.500	ESTABLE
LIBRA DE PAPA PASTUSA	LIBRA	\$ 1.200	\$ 1.100	ESTABLE
LIBRA DE PAPA SABANERA	LIBRA	\$ 3.750	\$ 3.250	ESTABLE
LIBRA DE YUCA	LIBRA	\$ 1.250	\$ 1.500	ESTABLE
LIBRA DE PLATANO ARTON	LIBRA	\$ 1.750	\$ 1.750	ESTABLE
LIBRA DE PLATANO COLICERO	LIBRA	\$ 1.750	\$ 2.250	ESTABLE
LIBRA DE CUBIOS	LIBRA	\$ 1.100	\$ 1.500	ESTABLE
LIBRA DE AGUACATE	LIBRA	\$ 6.500	\$ 6.250	ESTABLE
LIBRA DE AGUACATE HASS	LIBRA	\$ 3.700	\$ 3.200	ESTABLE



FRUTAS



TIPO DE PRODUCTOS	PRESENTACIÓN	SEMANA 4	SEMANA 5	VARIACIÓN
LIBRA DE BANANO CRIOLLO	LIBRA	\$ 2.000	\$ 1.900	ESTABLE
LIBRA DE BANANO BOCADILLO	LIBRA	\$ 1.650	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE BREVA	LIBRA	\$ 8.250	\$ 3.400	ESTABLE
UNIDAD DE COCO	UNIDAD	\$ 11.000	\$ 6.000	ESTABLE
LIBRA DE CURUBA	LIBRA	\$ 2.150	\$ 2.050	ESTABLE
LIBRA DE DURAZNO	LIBRA	\$ 2.000	\$ 3.750	ESTABLE
LIBRA DE FREIJOA	LIBRA	\$ 2.000	\$ 3.700	ESTABLE
LIBRA DE FRESA	LIBRA	\$ 5.500	\$ 5.000	ESTABLE
DOCENA DE GRANADILLA	DOCENA	\$ 12.500	\$ 18.500	ESTABLE
LIBRA DE GUANABANA	LIBRA	\$ 3.500	\$ 2.750	ESTABLE
LIBRA DE GUAYABA	LIBRA	\$ 1.750	\$ 2.100	ESTABLE
LIBRA DE LIMÓN	LIBRA	\$ 2.000	\$ 1.650	ESTABLE
LIBRA DE LULO	LIBRA	\$ 1.750	\$ 2.700	ESTABLE
LIBRA DE MANZANA ANA	LIBRA	\$ 3.000	\$ 3.500	ESTABLE
LIBRA DE MANDARINA	LIBRA	\$ 2.400	\$ 2.750	ESTABLE
LIBRA DE MANGO AZUCAR	LIBRA	\$ 2.900	\$ 2.650	ESTABLE
LIBRA DE KIWI	LIBRA	\$ 11.250	\$ 10.500	SUBIO
LIBRA DE MANGO TOMMY	LIBRA	\$ 3.250	\$ 3.000	ESTABLE
UNIDAD MANZANA ROJA	UNIDAD	\$ 2.250	\$ 1.850	ESTABLE
UNIDAD MANZANA VERDE	UNIDAD	\$ 2.250	\$ 2.150	ESTABLE

LIBRA DE MARACUYA	LIBRA	\$ 2.500	\$ 2.750	ESTABLE
LIBRA DE MELÓN	KILO	\$ 4.250	\$ 3.300	ESTABLE
LIBRA DE MORA DE CASTILLA	LIBRA	\$ 2.500	\$ 3.650	ESTABLE
LIBRA DE MORA SILVESTRE	LIBRA	\$ 3.750	\$ 2.900	ESTABLE
DOCENA NARANJA COMUN	DOCENA	\$ 7.500	\$ 5.250	ESTABLE
DOCENA NARANJA TANGELO	DOCENA	\$ 12.500	\$ 10.500	ESTABLE
LIBRA PAPAYA	LIBRA	\$ 1.700	\$ 1.350	ESTABLE
UNIDAD DE PATILLA BABY	UNIDAD	\$ 6.000	\$ 6.250	ESTABLE
UNIDAD DE PATILLA COMUN	UNIDAD	\$ 19.000	\$ 13.000	ESTABLE
UNIDAD DE PIÑA GOLDEN	LIBRA	\$ 5.750	\$ 5.000	ESTABLE
LIBRA DE PITAHAYA	LIBRA	\$ 5.500	\$ 7.750	ESTABLE
LIBRA DE TOMATE DE ARBOL	LIBRA	\$ 1.750	\$ 1.900	ESTABLE
BANDEJA UVA CHAMPAÑERA	UNIDAD	\$ 9.500	\$ 5.500	ESTABLE
BANDEJA UVA NEGRA	UNIDAD	\$ 3.000	\$ 3.250	ESTABLE
BANDEJA UVA ROJA	UNIDAD	\$ 12.000	\$ 10.500	ESTABLE



GRANOS



PRODUCTO	PRESENTACIÓN	SEMANA 4	SEMANA 5	VARIACIÓN
ARROZ	LIBRA	\$ 2.600	\$ 2.200	ESTABLE
ACEITE	1000ml	\$ 11.000	\$ 10.000	ESTABLE
ACEITE	500ml	\$ 7.000	\$ 5.000	ESTABLE
ALVERJA SECA	LIBRA	\$ 10.000	\$ 3.000	ESTABLE
AZUCAR	LIBRA	\$ 2.700	\$ 2.600	ESTABLE
CAFÉ	LIBRA	\$ 21.700	\$ 22.000	ESTABLE
CEBADA	LIBRA	\$ 5.800	\$ 3.000	ESTABLE
CHOCOLATE	LIBRA	\$ 9.800	\$ 10.000	ESTABLE
CUCHUCO DE MAIZ	LIBRA	\$ 3.200	\$ 3.000	ESTABLE
PASTA	LIBRA	\$ 4.000	\$ 2.500	ESTABLE
PANELA	LIBRA	\$ 3.800	\$ 3.000	ESTABLE
SAL	LIBRA	\$ 1.700	\$ 2.500	ESTABLE
FRIJOL	LIBRA	\$ 4.800	\$ 7.000	ESTABLE
HARINA DE MAIZ	LIBRA	\$ 3.200	\$ 4.500	ESTABLE
HARINA DE PETO	LIBRA	\$ 2.500	\$ 3.000	ESTABLE
HARINA TRIGO	LIBRA	\$ 2.500	\$ 2.000	ESTABLE
MARGARINA	CUARTO DE LIBRA	\$ 3.500	\$ 2.000	ESTABLE
LECHE EN POLVO	250 G	\$ 10.000	\$ 10.000	ESTABLE



PESCADOS



	PESCADOS			
TIPO DE PRODUCTO	PRESENTACIÓN	SEMANA 4	SEMANA 5	VARIACION
BAGRE RIO	LIBRA	\$ 16.000	\$ 15.000	ESTABLE
BAGRE MAR	LIBRA	\$ 16.000	\$ 15.000	ESTABLE
MOJARRA	LIBRA	\$ 10.000	\$ 10.000	ESTABLE
CUCHA	LIBRA	\$ 10.000	\$ 10.000	ESTABLE
NICURO	LIBRA	\$ 10.000	\$ 10.000	ESTABLE
ROBALO	LIBRA	\$ 18.000	\$ 20.000	ESTABLE
BOCACHICO	LIBRA	\$ 20.000	\$ 20.000	ESTABLE
CACHAMA	LIBRA	\$ 10.000	\$ 10.000	ESTABLE
TRUCHO ARCO IRIS	LIBRA	\$ 13.000	\$ 13.000	ESTABLE
CAPAZ	LIBRA	\$ 10.000	\$ 10.000	ESTABLE
PESCADO SECO	LIBRA	0	\$ -	BAJO
SIERRA	LIBRA	\$ 14.000	\$ 16.000	ESTABLE

HUEVOS



PRODUCTO	PRESENTACIÓN	SEMANA 4	SEMANA 5	VARIACIÓN
HUEVOS EXTRA	CUBETA	\$ 16.000	\$ 16.000	ESTABLE
HUEVOS AA	CUBETA	\$ 14.000	\$ 14.000	ESTABLE
HUEVOS A	CUBETA	\$ 13.000	\$ 13.000	ESTABLE
HUEVOS B	CUBETA	\$ 12.000	\$ 12.000	ESTABLE
OTROS	CUBETA	\$ 10.000	\$ 10.000	ESTABLE
HUEVO CRIOLLO	CUBETA	\$ 25.000	\$ 25.000	ESTABLE



CARNE Y POLLO



PRODUCTO	PRESENTACIÓN	SEMANA 4	SEMANA 5	VARIACIÓN
CADERA	LIBRA	\$ 12.500	\$ 12.000	ESTABLE
CHATA	LIBRA	\$ 17.000	\$ 15.000	ESTABLE
COSTILLA DE RES	LIBRA	\$ 10.000	\$ 9.500	ESTABLE
LOMO DE RES	LIBRA	\$ 18.500	\$ 18.000	ESTABLE
LOMO DE CERDO	LIBRA	\$ 13.000	\$ 13.000	ESTABLE
PERNIL DE CERDO	LIBRA	\$ 13.000	\$ 12.000	ESTABLE
SOBREBARRIGA	LIBRA	\$ 11.000	\$ 10.000	ESTABLE
PECHUGA DE POLLO	LIBRA	\$ 7.500	\$ 9.500	ESTABLE
ALAS DE POLLO	LIBRA	\$ 6.000	\$ 5.500	ESTABLE
PERNIL DE POLLO	LIBRA	\$ 6.000	\$ 5.500	ESTABLE

COMPARATIVO

TIPO DE PRODUCTOS	INTERNOS	EXTERNOS	DIFERENCIA
ACELGA ATADA	\$ 3.000	\$ 1.750	\$ 1.250
LIBRA DE AHUYAMA COMÚN	\$ 1.500	\$ 1.300	\$ 200
LIBRA DE AJO NACIONAL	\$ 3.000	\$ 7.500	-\$ 4.500
UNIDAD ALCACHOFA	\$ 1.225	\$ 5.450	-\$ 4.225
LIBRA DE APIO	\$ 3.000	\$ 2.100	\$ 900
LIBRA DE ARVEJA EN CASCARA	\$ 7.500	\$ 6.500	\$ 1.000
UNIDAD DE BERENJENA	\$ 1.750	\$ 2.900	-\$ 1.150
UNIDAD DE BROCOLI	\$ 4.000	\$ 2.900	\$ 1.100
LIBRA DE CALABACÍN	\$ 2.500	\$ 1.100	\$ 1.400
LIBRA DE CALABAZA	\$ 2.000	\$ 1.250	\$ 750
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA BLANCA	\$ 2.000	\$ 1.250	\$ 750
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA ROJA	\$ 2.000	\$ 1.350	\$ 650
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA LARGA	\$ 2.250	\$ 1.950	\$ 300
ATADO DE CILANTRO	\$ 2.000	\$ 1.750	\$ 250
LIBRA DE COLIFLOR	\$ 4.500	\$ 2.900	\$ 1.600
ATADO DE ESPINACA	\$ 3.000	\$ 3.400	-\$ 400
LIBRA DE FRIJOL EN CASCARA	\$ 6.000	\$ 3.500	\$ 2.500
LIBRA DE HABAS	\$ 6.000	\$ 2.750	\$ 3.250
LIBRA DE HABICHUELA	\$ 2.500	\$ 2.300	\$ 200
UNIDAD DE LECHUGA CRESPA	\$ 1.750	\$ 1.250	\$ 500
UNIDAD DE MAZORCA	\$ 1.750	\$ 1.700	\$ 50
LIBRA DE PEPINO COHOMBRO	\$ 1.500	\$ 1.150	\$ 350

LIBRA DE PEPINO PARA GUIZO	\$ 2.500	\$ 2.350	\$ 150
LIBRA DE PIMENTON	\$ 1.500	\$ 2.250	-\$ 750
LIBRA DE RABANO	\$ 2.750	\$ 3.750	-\$ 1.000
LIBRA DE SUKINI	\$ 2.500	\$ 1.650	\$ 850
LIBRA DE REMOLACHA	\$ 2.500	\$ 1.250	\$ 1.250
LIBRA DE REPOLLO	\$ 3.000	\$ 1.750	\$ 1.250
LIBRA DE TOMATE CHONTO	\$ 3.250	\$ 3.100	\$ 150
LIBRA DE TOMATE LARGA VIDA	\$ 3.250	\$ 3.400	-\$ 150
LIBRA DE ZANAHORIA	\$ 1.000	\$ 1.250	-\$ 250
LIBRA DE ARRACACHA	\$ 1.750	\$ 1.200	\$ 550
LIBRA DE PAPA CRIOLLA	\$ 1.500	\$ 1.800	-\$ 300
LIBRA DE PAPA PASTUSA	\$ 1.100	\$ 1.250	-\$ 150
LIBRA DE PAPA SABANERA	\$ 3.250	\$ 2.850	\$ 400
LIBRA DE YUCA	\$ 1.500	\$ 1.350	\$ 150
LIBRA DE PLATANO ARTON	\$ 1.750	\$ 1.650	\$ 100
LIBRA DE PLATANO COLICERO	\$ 2.250	\$ 1.950	\$ 300
LIBRA DE CUBIOS	\$ 1.500	\$ 2.500	-\$ 1.000
LIBRA DE AGUACATE	\$ 3.500	\$ 5.250	-\$ 1.750
LIBRA DE AGUACATE HASS	\$ 1.700	\$ 4.250	-\$ 2.550
LIBRA DE BANANO CRIOLLO	\$ 2.000	\$ 1.900	\$ 100
LIBRA DE BANANO BOCADILLO	\$ 1.750	\$ 2.000	-\$ 250
LIBRA DE BREVA	\$ 3.500	\$ 3.400	\$ 100
UNIDAD DE COCO	\$ 8.500	\$ 6.000	\$ 2.500
LIBRA DE CURUBA	\$ 1.750	\$ 2.050	-\$ 300
LIBRA DE DURAZNO NACIONAL	\$ 2.000	\$ 3.750	-\$ 1.750
LIBRA DE FREIJOA	\$ 1.750	\$ 3.700	-\$ 1.950
LIBRA DE FRESA	\$ 5.250	\$ 5.000	\$ 250
DOCENA DE GRANADILLA	\$ 9.750	\$ 18.500	-\$ 8.750

LIBRA DE GUANABANA	\$ 3.500	\$ 2.750	\$ 750
LIBRA DE GUAYABA	\$ 1.500	\$ 2.100	-\$ 600
LIBRA DE LIMÓN	\$ 2.000	\$ 1.650	\$ 350
LIBRA DE LULO	\$ 2.000	\$ 2.700	-\$ 700
LIBRA DE MANZANA ANA	\$ 3.500	\$ 3.500	\$ -
LIBRA DE MANDARINA	\$ 1.900	\$ 2.750	-\$ 850
LIBRA DE MANGO AZUCAR	\$ 3.900	\$ 2.650	\$ 1.250
LIBRA DE KIWI	\$ 6.000	\$ 10.500	-\$ 4.500
LIBRA DE MANGO TOMMY	\$ 3.750	\$ 3.000	\$ 750
UNIDAD MANZANA ROJA	\$ 2.250	\$ 1.850	\$ 400
UNIDAD MANZANA VERDE	\$ 2.000	\$ 2.150	-\$ 150
LIBRA DE MARACUYA	\$ 2.500	\$ 2.750	-\$ 250
KILO DE MELÓN	\$ 3.900	\$ 3.300	\$ 600
LIBRA DE MORA DE CASTILLA	\$ 3.500	\$ 3.650	-\$ 150
LIBRA DE MORA SILVESTRE	\$ 3.000	\$ 2.900	\$ 100
DOCENA NARANJA COMUN	\$ 7.000	\$ 5.250	\$ 1.750
DOCENA NARANJA TANGELO	\$ 10.000	\$ 10.500	-\$ 500
LIBRA PAPAYA	\$ 2.000	\$ 1.350	\$ 650
UNIDAD DE PATILLA BABY	\$ 7.000	\$ 6.250	\$ 750
UNIDAD DE PATILLA COMUN	\$ 20.000	\$ 13.000	\$ 7.000
UNIDAD DE PIÑA GOLDEN	\$ 6.000	\$ 5.000	\$ 1.000
LIBRA DE PITAHAYA	\$ 4.000	\$ 7.750	-\$ 3.750
LIBRA DE TOMATE DE ARBOL	\$ 1.750	\$ 1.900	-\$ 150
BANDEJA UVA VERDE	\$ 7.500	\$ 5.500	\$ 2.000
BANDEJA UVA NEGRA	\$ 3.250	\$ 3.250	\$ -
BANDEJA UVA ROJA	\$ 11.000	\$ 10.250	\$ 750

Se puede mencionar en esta ocasión se encontraron diferencias de precios esto, en relación a la unidad de medida, segundo productos que han recibido cambio en la variación en los precios dado que esta variedad de productos se comercializan dentro de la plaza de mercado el cacique y son comprados por nuestros comerciantes en la central de abastecimiento y tercero en relación a los locales externos ya que ellos compran productos a pequeños agricultores del sector agrícola , adicionalmente se observa se productos como hortalizas , frutas y verduras a precios cómodos dentro de la plaza .

Los precios promedio en la plaza de mercado "EL CACIQUE" se toma de una encuesta realizada a los comerciantes:

VIERENES 5 de Junio

PRECIO\$



**TU MERCADO FRESCO AL MEJOR PRECIO LO
ENCUENTRAS EN PLAZA EL CACIQUE**



HORTALIZAS Y VERDURAS



TIPO DE PRODUCTOS	PRESENTACIÓN	VALOR SEMANA 1	VARIACIÓN
ACELGA ATADA	ATADO	\$ 2.000	Estable
LIBRA DE AHUYAMA	LIBRA	\$ 1.900	Estable
LIBRA DE AJO NACIONAL	LIBRA	\$ 4.000	Estable
UNIDAD ALCACHOFA	UNIDAD	\$ 11.000	Alto
ATADO DE APIO	ATADO	\$ 4.000	Estable
LIBRA DE ARVEJA	LIBRA	\$ 6.500	Alto
UNIDAD DE BERENJENA	UNIDAD	\$ 4.000	Estable
UNIDAD DE BROCOLI	UNIDAD	\$ 4.000	Estable
LIBRA DE CALABACÍN	LIBRA	\$ 2.750	Estable
LIBRA DE CALABAZA	LIBRA	\$ 2.750	Estable
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA BLANCA	LIBRA	\$ 1.750	Estable
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA ROJA	LIBRA	\$ 2.250	Estable
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA LARGA	LIBRA	\$ 3.500	Estable
ATADO DE CILANTRO	ATADO	\$ 2.750	Estable
LIBRA DE COLIFLOR	LIBRA	\$ 6.500	Alto
ATADO DE ESPINACA	ATADO	\$ 5.750	Bajo
LIBRA DE FRIJOL	LIBRA	\$ 3.250	Estable
LIBRA DE HABAS	LIBRA	\$ 3.750	Estable
LIBRA DE HABICHUELA	LIBRA	\$ 3.000	Estable
UNIDAD DE LECHUGA CRESPA	UNIDAD	\$ 2.000	Estable
UNIDAD DE MAZORCA	UNIDAD	\$ 1.850	Estable

LIBRA DE PEPINO COHOMBRO	LIBRA	\$ 1.500	Estable
LIBRA DE PEPINO PARA GUIZO	LIBRA	\$ 1.750	Estable
LIBRA DE PIMENTON	LIBRA	\$ 1.500	Estable
LIBRA DE RABANO	LIBRA	\$ 3.000	Estable
LIBRA DE SUKINI	LIBRA	\$ 2.150	Estable
LIBRA DE REMOLACHA	LIBRA	\$ 1.650	Estable
LIBRA DE REPOLLO	LIBRA	\$ 3.000	Estable
LIBRA DE TOMATE CHONTO	LIBRA	\$ 2.750	Estable
LIBRA DE TOMATE LARGA VIDA	LIBRA	\$ 2.900	Estable
LIBRA DE ZANAHORIA	LIBRA	\$ 1.750	Estable
LIBRA DE ARRACACHA	LIBRA	\$ 1.250	Estable
LIBRA DE PAPA CRIOLLA	LIBRA	\$ 2.250	Estable
LIBRA DE PAPA PASTUSA	LIBRA	\$ 1.100	Estable
LIBRA DE PAPA SABANERA	LIBRA	\$ 3.000	Estable
LIBRA DE YUCA	LIBRA	\$ 2.250	Estable
LIBRA DE PLATANO ARTON	LIBRA	\$ 2.150	Estable
LIBRA DE PLATANO COLICERO	LIBRA	\$ 1.600	Estable
LIBRA DE CUBIOS	LIBRA	\$ 1.750	Estable
LIBRA DE AGUACATE	LIBRA	\$ 6.500	Alto
LIBRA DE AGUACATE HASS	LIBRA	\$ 4.500	Estable



FRUTAS



TIPO DE PRODUCTOS	PRESENTACIÓN	SEMANA 1	VARIACIÓN
LIBRA DE BANANO CRIOLLO	LIBRA	\$ 1.900	Estable
LIBRA DE BANANO BOCADILLO	LIBRA	\$ 2.250	Estable
LIBRA DE BREVA	LIBRA	\$ 6.250	Alto
UNIDAD DE COCO	UNIDAD	\$ 11.000	Alto
LIBRA DE CURUBA	LIBRA	\$ 1.750	Estable
LIBRA DE DURAZNO	LIBRA	\$ 3.500	Estable
LIBRA DE FREIJOA	LIBRA	\$ 2.250	Estable
LIBRA DE FRESA	LIBRA	\$ 6.500	Alto
DOCENA DE GRANADILLA	DOCENA	\$ 20.000	Alto
LIBRA DE GUANABANA	LIBRA	\$ 3.000	Estable
LIBRA DE GUAYABA	LIBRA	\$ 2.500	Estable
LIBRA DE LIMÓN	LIBRA	\$ 1.550	Estable
LIBRA DE LULO	LIBRA	\$ 2.750	Estable
LIBRA DE MANZANA ANA	LIBRA	\$ 2.500	Estable
LIBRA DE MANDARINA	LIBRA	\$ 2.250	Estable
LIBRA DE MANGO AZUCAR	LIBRA	\$ 4.250	Estable
LIBRA DE KIWI	LIBRA	\$ 9.250	Alto
LIBRA DE MANGO TOMMY	LIBRA	\$ 3.000	Estable
UNIDAD MANZANA ROJA	UNIDAD	\$ 1.750	Estable
UNIDAD MANZANA VERDE	UNIDAD	\$ 2.000	Estable

LIBRA DE MARACUYA	LIBRA	\$ 2.750	Estable
LIBRA DE MELÓN	KILO	\$ 4.500	Estable
LIBRA DE MORA DE CASTILLA	LIBRA	\$ 2.750	Estable
LIBRA DE MORA SILVESTRE	LIBRA	\$ 3.250	Estable
DOCENA NARANJA COMUN	DOCENA	\$ 6.750	Alto
DOCENA NARANJA TANGELO	DOCENA	\$ 15.500	Alto
LIBRA PAPAYA	LIBRA	\$ 1.900	Estable
UNIDAD DE PATILLA BABY	UNIDAD	\$ 7.500	Alto
UNIDAD DE PATILLA COMUN	UNIDAD	\$ 22.000	Alto
UNIDAD DE PIÑA GOLDEN	LIBRA	\$ 6.500	Alto
LIBRA DE PITAHAYA	LIBRA	\$ 7.000	Alto
LIBRA DE TOMATE DE ARBOL	LIBRA	\$ 2.250	Estable
BANDEJA UVA CHAMPAÑERA	UNIDAD	\$ 11.000	Alto
BANDEJA UVA NEGRA	UNIDAD	\$ 3.500	Estable
BANDEJA UVA ROJA	UNIDAD	\$ 12.500	Alto



GRANOS



PRODUCTO	PRESENTACIÓN	SEMANA 1	VARIACIÓN
ARROZ	LIBRA	\$ 2.600	ESTABLE
ACEITE	1000ml	\$ 11.000	ESTABLE
ACEITE	500ml	\$ 7.000	ESTABLE
ALVERJA SECA	LIBRA	\$ 10.000	ESTABLE
AZUCAR	LIBRA	\$ 2.700	ESTABLE
CAFÉ	LIBRA	\$ 21.700	ESTABLE
CEBADA	LIBRA	\$ 5.800	ESTABLE
CHOCOLATE	LIBRA	\$ 9.800	ESTABLE
CUCHUCO DE MAIZ	LIBRA	\$ 3.200	ESTABLE
PASTA	LIBRA	\$ 4.000	ESTABLE
PANELA	LIBRA	\$ 3.800	ESTABLE
SAL	LIBRA	\$ 1.700	ESTABLE
FRIJOL	LIBRA	\$ 4.800	ESTABLE
HARINA DE MAIZ	LIBRA	\$ 3.200	ESTABLE
HARINA DE PETO	LIBRA	\$ 2.500	ESTABLE
HARINA TRIGO	LIBRA	\$ 2.500	ESTABLE
MARGARINA	CUARTO DE LIBRA	\$ 3.500	ESTABLE
LECHE EN POLVO	250 G	\$ 10.000	ESTABLE



PESCADOS



TIPO DE PRODUCTO	PRESENTACIÓN	SEMANA 1	VARIACION
BAGRE RIO	LIBRA	\$ 16.000	ESTABLE
BAGRE MAR	LIBRA	\$ 16.000	ESTABLE
MOJARRA	LIBRA	\$ 10.000	ESTABLE
CUCHA	LIBRA	\$ 10.000	ESTABLE
NICURO	LIBRA	\$ 10.000	ESTABLE
ROBALO	LIBRA	\$ 18.000	ESTABLE
BOCACHICO	LIBRA	\$ 20.000	ESTABLE
CACHAMA	LIBRA	\$ 10.000	ESTABLE
TRUCHO ARCO IRIS	LIBRA	\$ 13.000	ESTABLE
CAPAZ	LIBRA	\$ 10.000	ESTABLE
PESCADO SECO	LIBRA	\$ -	ESTABLE
SIERRA	LIBRA	\$ 14.000	ESTABLE

HUEVOS



PRODUCTO	PRESENTACIÓN	SEMANA 1	VARIACIÓN
HUEVOS EXTRA	CUBETA	\$ 16.000	ESTABLE
HUEVOS AA	CUBETA	\$ 14.000	ESTABLE
HUEVOS A	CUBETA	\$ 13.000	ESTABLE
HUEVOS B	CUBETA	\$ 12.000	ESTABLE
OTROS	CUBETA	\$ 10.000	ESTABLE
HUEVO CRIOLLO	CUBETA	\$ 25.000	ESTABLE



CARNE Y POLLO



PRODUCTO	PRESENTACIÓN	SEMANA 1	VARIACIÓN
CADERA	LIBRA	\$ 12.400	ESTABLE
CHATA	LIBRA	\$ 16.000	ESTABLE
COSTILLA DE RES	LIBRA	\$ 10.000	ESTABLE
LOMO DE RES	LIBRA	\$ 18.000	ESTABLE
LOMO DE CERDO	LIBRA	\$ 12.500	ESTABLE
PERNIL DE CERDO	LIBRA	\$ 12.000	ESTABLE
SOBREBARRIGA	LIBRA	\$ 11.500	ESTABLE
PECHUGA DE POLLO	LIBRA	\$ 8.000	ESTABLE
ALAS DE POLLO	LIBRA	\$ 5.500	ESTABLE
PERNIL DE POLLO	LIBRA	\$ 5.500	ESTABLE

COMPARATIVO

TIPO DE PRODUCTOS	INTERNOS	EXTERNOS	DIFERENCIA
ACELGA ATADA	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ -
LIBRA DE AHUYAMA COMÚN	\$ 1.900	\$ 1.400	\$ 500
LIBRA DE AJO NACIONAL	\$ 4.000	\$ 9.000	-\$ 5.000
UNIDAD ALCACHOFA	\$ 11.000	\$ 4.950	\$ 6.050
LIBRA DE APIO	\$ 4.000	\$ 2.500	\$ 1.500
LIBRA DE ARVEJA EN CASCARA	\$ 6.500	\$ 6.400	\$ 100
UNIDAD DE BERENJENA	\$ 4.000	\$ 2.500	\$ 1.500
UNIDAD DE BROCOLI	\$ 4.000	\$ 2.650	\$ 1.350
LIBRA DE CALABACÍN	\$ 2.750	\$ 950	\$ 1.800
LIBRA DE CALABAZA	\$ 2.750	\$ 1.350	\$ 1.400
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA BLANCA	\$ 1.750	\$ 1.350	\$ 400
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA ROJA	\$ 2.250	\$ 1.550	\$ 700
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA LARGA	\$ 3.500	\$ 1.700	\$ 1.800
ATADO DE CILANTRO	\$ 2.750	\$ 1.350	\$ 1.400
LIBRA DE COLIFLOR	\$ 6.500	\$ 3.300	\$ 3.200
ATADO DE ESPINACA	\$ 5.750	\$ 3.650	\$ 2.100
LIBRA DE FRIJOL EN CASCARA	\$ 3.250	\$ 3.250	\$ -
LIBRA DE HABAS	\$ 3.750	\$ 2.600	\$ 1.150
LIBRA DE HABICHUELA	\$ 3.000	\$ 2.800	\$ 200
UNIDAD DE LECHUGA CRESPA	\$ 2.000	\$ 2.250	-\$ 250
UNIDAD DE MAZORCA	\$ 1.850	\$ 1.400	\$ 450
LIBRA DE PEPINO COHOMBRO	\$ 1.500	\$ 1.750	-\$ 250

LIBRA DE PEPINO PARA GUIZO	\$ 1.750	\$ 2.400	-\$ 650
LIBRA DE PIMENTON	\$ 1.500	\$ 2.750	-\$ 1.250
LIBRA DE RABANO	\$ 3.000	\$ 4.350	-\$ 1.350
LIBRA DE SUKINI	\$ 2.150	\$ 1.900	\$ 250
LIBRA DE REMOLACHA	\$ 1.650	\$ 1.900	-\$ 250
LIBRA DE REPOLLO	\$ 3.000	\$ 3.250	-\$ 250
LIBRA DE TOMATE CHONTO	\$ 2.750	\$ 1.800	\$ 950
LIBRA DE TOMATE LARGA VIDA	\$ 2.900	\$ 2.900	\$ -
LIBRA DE ZANAHORIA	\$ 1.750	\$ 1.250	\$ 500
LIBRA DE ARRACACHA	\$ 1.250	\$ 1.450	-\$ 200
LIBRA DE PAPA CRIOLLA	\$ 2.250	\$ 1.350	\$ 900
LIBRA DE PAPA PASTUSA	\$ 1.100	\$ 1.300	-\$ 200
LIBRA DE PAPA SABANERA	\$ 3.000	\$ 3.100	-\$ 100
LIBRA DE YUCA	\$ 2.250	\$ 1.300	\$ 950
LIBRA DE PLATANO ARTON	\$ 2.150	\$ 1.800	\$ 350
LIBRA DE PLATANO COLICERO	\$ 1.600	\$ 2.200	-\$ 600
LIBRA DE CUBIOS	\$ 1.750	\$ 2.600	-\$ 850
LIBRA DE AGUACATE	\$ 6.500	\$ 6.000	\$ 500
LIBRA DE AGUACATE HASS	\$ 4.500	\$ 4.000	\$ 500
LIBRA DE BANANO CRIOLLO	\$ 1.900	\$ 1.850	\$ 50
LIBRA DE BANANO BOCADILLO	\$ 2.250	\$ 2.200	\$ 50
LIBRA DE BREVA	\$ 6.250	\$ 3.600	\$ 2.650
UNIDAD DE COCO	\$ 11.000	\$ 8.500	\$ 2.500
LIBRA DE CURUBA	\$ 1.750	\$ 1.450	\$ 300
LIBRA DE DURAZNO NACIONAL	\$ 3.500	\$ 5.750	-\$ 2.250
LIBRA DE FREIJOA	\$ 2.250	\$ 3.400	-\$ 1.150
LIBRA DE FRESA	\$ 6.500	\$ 5.750	\$ 750
DOCENA DE GRANADILLA	\$ 20.000	\$ 16.000	\$ 4.000

LIBRA DE GUANABANA	\$ 3.000	\$ 3.250	-\$ 250
LIBRA DE GUAYABA	\$ 2.500	\$ 2.350	\$ 150
LIBRA DE LIMÓN	\$ 1.550	\$ 1.400	\$ 150
LIBRA DE LULO	\$ 2.750	\$ 3.000	-\$ 250
LIBRA DE MANZANA ANA	\$ 2.500	\$ 2.850	-\$ 350
LIBRA DE MANDARINA	\$ 2.250	\$ 2.450	-\$ 200
LIBRA DE MANGO AZUCAR	\$ 4.250	\$ 2.400	\$ 1.850
LIBRA DE KIWI	\$ 9.250	\$ 8.000	\$ 1.250
LIBRA DE MANGO TOMMY	\$ 3.000	\$ 2.350	\$ 650
UNIDAD MANZANA ROJA	\$ 1.750	\$ 1.750	\$ -
UNIDAD MANZANA VERDE	\$ 2.000	\$ 1.800	\$ 200
LIBRA DE MARACUYA	\$ 2.750	\$ 2.500	\$ 250
KILO DE MELÓN	\$ 4.500	\$ 3.300	\$ 1.200
LIBRA DE MORA DE CASTILLA	\$ 2.750	\$ 3.900	-\$ 1.150
LIBRA DE MORA SILVESTRE	\$ 3.250	\$ 3.000	\$ 250
DOCENA NARANJA COMUN	\$ 6.750	\$ 6.500	\$ 250
DOCENA NARANJA TANGELO	\$ 15.500	\$ 10.500	\$ 5.000
LIBRA PAPAYA	\$ 1.900	\$ 1.350	\$ 550
UNIDAD DE PATILLA BABY	\$ 7.500	\$ 9.250	-\$ 1.750
UNIDAD DE PATILLA COMUN	\$ 22.000	\$ 21.500	\$ 500
UNIDAD DE PIÑA GOLDEN	\$ 6.500	\$ 5.000	\$ 1.500
LIBRA DE PITAHAYA	\$ 7.000	\$ 8.750	-\$ 1.750
LIBRA DE TOMATE DE ARBOL	\$ 2.250	\$ 1.250	\$ 1.000
BANDEJA UVA VERDE	\$ 11.000	\$ 9.750	\$ 1.250
BANDEJA UVA NEGRA	\$ 3.500	\$ 3.250	\$ 250
BANDEJA UVA ROJA	\$ 12.500	\$ 6.500	\$ 6.000

Se puede mencionar en esta ocasión se encontraron diferencias de precios esto, en relación a la unidad de medida, y ha productos que han recibido cambio en la variación en los precios dado que esta variedad de productos se comercializan dentro de la plaza de mercado el cacique son comprados por nuestros comerciantes en la central de abastecimiento, adicionalmente se observa se productos como hortalizas , frutas y verduras a precios cómodos dentro de la plaza .

Los precios promedio en la plaza de mercado "EL CACIQUE" se toma de una encuesta realizada a los comerciantes:

VIERENES 13 de Junio

PRECIO\$



**TU MERCADO FRESCO AL MEJOR PRECIO LO
ENCUENTRAS EN PLAZA EL CACIQUE**



HORTALIZAS Y VERDURAS



TIPO DE PRODUCTOS	PRESENTACIÓN	SEMANA 1	SEMANA 2	VARIACIÓN
ACELGA ATADA	ATADO	\$ 2.000	\$ 4.000	ESTABLE
LIBRA DE AHUYAMA	LIBRA	\$ 1.900	\$ 2.500	ESTABLE
LIBRA DE AJO NACIONAL	LIBRA	\$ 4.000	\$ 3.000	ESTABLE
UNIDAD ALCACHOFA	UNIDAD	\$ 11.000	\$ 12.500	ALTO
ATADO DE APIO	ATADO	\$ 4.000	\$ 3.250	ESTABLE
LIBRA DE ARVEJA	LIBRA	\$ 6.500	\$ 6.250	ALTO
UNIDAD DE BERENJENA	UNIDAD	\$ 4.000	\$ 4.250	ESTABLE
UNIDAD DE BROCOLI	UNIDAD	\$ 4.000	\$ 4.000	ESTABLE
LIBRA DE CALABACÍN	LIBRA	\$ 2.750	\$ 2.500	ESTABLE
LIBRA DE CALABAZA	LIBRA	\$ 2.750	\$ 2.250	ESTABLE
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA BLANCA	LIBRA	\$ 1.750	\$ 1.750	BAJO
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA ROJA	LIBRA	\$ 2.250	\$ 2.250	ESTABLE
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA LARGA	LIBRA	\$ 3.500	\$ 3.250	ESTABLE
ATADO DE CILANTRO	ATADO	\$ 2.750	\$ 2.500	ESTABLE
LIBRA DE COLIFLOR	LIBRA	\$ 6.500	\$ 4.750	ESTABLE
ATADO DE ESPINACA	ATADO	\$ 5.750	\$ 4.750	ESTABLE
LIBRA DE FRIJOL	LIBRA	\$ 3.250	\$ 3.000	ESTABLE
LIBRA DE HABAS	LIBRA	\$ 3.750	\$ 3.750	ESTABLE
LIBRA DE HABICHUELA	LIBRA	\$ 3.000	\$ 3.000	ESTABLE
UNIDAD DE LECHUGA CRESPA	UNIDAD	\$ 2.000	\$ 2.250	ESTABLE
UNIDAD DE MAZORCA	UNIDAD	\$ 1.850	\$ 2.000	ESTABLE

LIBRA DE PEPINO COHOMBRO	LIBRA	\$ 1.500	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE PEPINO PARA GUIZO	LIBRA	\$ 1.750	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE PIMENTON	LIBRA	\$ 1.500	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE RABANO	LIBRA	\$ 3.000	\$ 2.750	ESTABLE
LIBRA DE SUKINI	LIBRA	\$ 2.150	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE REMOLACHA	LIBRA	\$ 1.650	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE REPOLLO	LIBRA	\$ 3.000	\$ 4.250	ESTABLE
LIBRA DE TOMATE CHONTO	LIBRA	\$ 2.750	\$ 2.250	ESTABLE
LIBRA DE TOMATE LARGA VIDA	LIBRA	\$ 2.900	\$ 3.000	ESTABLE
LIBRA DE ZANAHORIA	LIBRA	\$ 1.750	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE ARRACACHA	LIBRA	\$ 1.250	\$ 1.000	BAJO
LIBRA DE PAPA CRIOLLA	LIBRA	\$ 2.250	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE PAPA PASTUSA	LIBRA	\$ 1.100	\$ 1.100	BAJO
LIBRA DE PAPA SABANERA	LIBRA	\$ 3.000	\$ 3.000	ESTABLE
LIBRA DE YUCA	LIBRA	\$ 2.250	\$ 2.250	ESTABLE
LIBRA DE PLATANO ARTON	LIBRA	\$ 2.150	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE PLATANO COLICERO	LIBRA	\$ 1.600	\$ 2.500	ESTABLE
LIBRA DE CUBIOS	LIBRA	\$ 1.750	\$ 2.250	ESTABLE
LIBRA DE AGUACATE	LIBRA	\$ 6.500	\$ 6.500	ALTO
LIBRA DE AGUACATE HASS	LIBRA	\$ 4.500	\$ 4.250	ESTABLE



FRUTAS



TIPO DE PRODUCTOS	PRESENTACIÓN	SEMANA 1	SEMANA 2	VARIACIÓN
LIBRA DE BANANO CRIOLLO	LIBRA	\$ 1.900	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE BANANO BOCADILLO	LIBRA	\$ 2.250	\$ 2.750	ESTABLE
LIBRA DE BREVA	LIBRA	\$ 6.250	\$ 3.750	ESTABLE
UNIDAD DE COCO	UNIDAD	\$ 11.000	\$ 11.000	ALTO
LIBRA DE CURUBA	LIBRA	\$ 1.750	\$ 1.750	BAJO
LIBRA DE DURAZNO	LIBRA	\$ 3.500	\$ 3.500	ESTABLE
LIBRA DE FREIJOA	LIBRA	\$ 2.250	\$ 2.750	ESTABLE
LIBRA DE FRESA	LIBRA	\$ 6.500	\$ 6.500	ALTO
DOCENA DE GRANADILLA	DOCENA	\$ 20.000	\$ 8.500	ALTO
LIBRA DE GUANABANA	LIBRA	\$ 3.000	\$ 3.750	ESTABLE
LIBRA DE GUAYABA	LIBRA	\$ 2.500	\$ 2.000	ESTABLE
LIBRA DE LIMÓN	LIBRA	\$ 1.550	\$ 1.750	BAJO
LIBRA DE LULO	LIBRA	\$ 2.750	\$ 3.500	ESTABLE
LIBRA DE MANZANA ANA	LIBRA	\$ 2.500	\$ 2.250	ESTABLE
LIBRA DE MANDARINA	LIBRA	\$ 2.250	\$ 2.250	ESTABLE
LIBRA DE MANGO AZUCAR	LIBRA	\$ 4.250	\$ 2.750	ESTABLE
LIBRA DE KIWI	LIBRA	\$ 9.250	\$ 8.750	ALTO
LIBRA DE MANGO TOMMY	LIBRA	\$ 3.000	\$ 2.250	ESTABLE
UNIDAD MANZANA ROJA	UNIDAD	\$ 1.750	\$ 1.750	BAJO
UNIDAD MANZANA VERDE	UNIDAD	\$ 2.000	\$ 1.900	BAJO

LIBRA DE MARACUYA	LIBRA	\$ 2.750	\$ 2.250	ESTABLE
LIBRA DE MELÓN	KILO	\$ 4.500	\$ 3.500	ESTABLE
LIBRA DE MORA DE CASTILLA	LIBRA	\$ 2.750	\$ 3.750	ESTABLE
LIBRA DE MORA SILVESTRE	LIBRA	\$ 3.250	\$ 3.500	ESTABLE
DOCENA NARANJA COMUN	DOCENA	\$ 6.750	\$ 5.750	ESTABLE
DOCENA NARANJA TANGELO	DOCENA	\$ 15.500	\$ 9.000	ALTO
LIBRA PAPAYA	LIBRA	\$ 1.900	\$ 1.500	BAJO
UNIDAD DE PATILLA BABY	UNIDAD	\$ 7.500	\$ 6.500	ALTO
UNIDAD DE PATILLA COMUN	UNIDAD	\$ 22.000	\$ 21.000	ALTO
UNIDAD DE PIÑA GOLDEN	LIBRA	\$ 6.500	\$ 7.000	ALTO
LIBRA DE PITAHAYA	LIBRA	\$ 7.000	\$ 6.500	ALTO
LIBRA DE TOMATE DE ARBOL	LIBRA	\$ 2.250	\$ 2.500	ESTABLE
BANDEJA UVA CHAMPAÑERA	UNIDAD	\$ 11.000	\$ 7.000	ALTO
BANDEJA UVA NEGRA	UNIDAD	\$ 3.500	\$ 3.750	ESTABLE
BANDEJA UVA ROJA	UNIDAD	\$ 12.500	\$ 10.750	ALTO



GRANOS



PRODUCTO	PRESENTACIÓN	SEMANA 1	SEMANA 2	VARIACIÓN
ARROZ	LIBRA	\$ 2.600	\$ 2.500	ESTABLE
ACEITE	1000ml	\$ 11.000	\$ 12.000	ESTABLE
ACEITE	500ml	\$ 7.000	\$ 9.000	ESTABLE
ALVERJA SECA	LIBRA	\$ 10.000	\$ 3.500	ESTABLE
AZUCAR	LIBRA	\$ 2.700	\$ 3.000	ESTABLE
CAFÉ	LIBRA	\$ 21.700	\$ 12.300	SUBIO
CEBADA	LIBRA	\$ 5.800	\$ 5.000	ESTABLE
CHOCOLATE	LIBRA	\$ 9.800	\$ 15.000	ESTABLE
CUCHUCO DE MAIZ	LIBRA	\$ 3.200	\$ 3.500	ESTABLE
PASTA	LIBRA	\$ 4.000	\$ 2.400	ESTABLE
PANELA	LIBRA	\$ 3.800	\$ 4.000	ESTABLE
SAL	LIBRA	\$ 1.700	\$ 2.000	ESTABLE
FRIJOL	LIBRA	\$ 4.800	\$ 5.500	ESTABLE
HARINA DE MAIZ	LIBRA	\$ 3.200	\$ 3.500	ESTABLE
HARINA DE PETO	LIBRA	\$ 2.500	\$ 2.500	ESTABLE
HARINA TRIGO	LIBRA	\$ 2.500	\$ 2.500	ESTABLE
MARGARINA	CUARTO DE LIBRA	\$ 3.500	\$ 2.500	ESTABLE
LECHE EN POLVO	250 G	\$ 10.000	\$ 6.400	ESTABLE



PESCADOS



TIPO DE PRODUCTO	PRESENTACIÓN	SEMANA 1	SEMANA 2	VARIACION
BAGRE RIO	LIBRA	\$ 16.000	\$ 20.000	ESTABLE
BAGRE MAR	LIBRA	\$ 16.000	\$ 20.000	ESTABLE
MOJARRA	LIBRA	\$ 10.000	\$ 10.000	ESTABLE
CUCHA	LIBRA	\$ 10.000	\$ 9.000	ESTABLE
NICURO	LIBRA	\$ 10.000	\$ 10.000	ESTABLE
ROBALO	LIBRA	\$ 18.000	\$ 17.000	ESTABLE
BOCACHICO	LIBRA	\$ 20.000	\$ 18.000	ESTABLE
CACHAMA	LIBRA	\$ 10.000	\$ 10.000	ESTABLE
TRUCHO ARCO IRIS	LIBRA	\$ 13.000	\$ 14.000	ESTABLE
CAPAZ	LIBRA	\$ 10.000	\$ 12.000	ESTABLE
PESCADO SECO	LIBRA	\$ -	\$ -	ESTABLE
SIERRA	LIBRA	\$ 14.000	\$ -	ESTABLE

HUEVOS



PRODUCTO	PRESENTACIÓN	SEMANA 1	SEMANA 2	VARIACIÓN
HUEVOS EXTRA	CUBETA	\$ 16.000	\$ 16.000	ESTABLE
HUEVOS AA	CUBETA	\$ 14.000	\$ 15.000	ESTABLE
HUEVOS A	CUBETA	\$ 13.000	\$ 14.000	ESTABLE
HUEVOS B	CUBETA	\$ 12.000	\$ 12.000	ESTABLE
OTROS	CUBETA	\$ 10.000	\$ 10.000	ESTABLE
HUEVO CRIOLLO	CUBETA	\$ 25.000	\$ 30.000	ESTABLE



CARNE Y POLLO



PRODUCTO	PRESENTACIÓN	SEMANA 1	SEMANA 2	VARIACIÓN
CADERA	LIBRA	\$ 12.400	\$ 12.000	ESTABLE
CHATA	LIBRA	\$ 16.000	\$ 17.000	ESTABLE
COSTILLA DE RES	LIBRA	\$ 10.000	\$ 10.000	ESTABLE
LOMO DE RES	LIBRA	\$ 18.000	\$ 20.000	ESTABLE
LOMO DE CERDO	LIBRA	\$ 12.500	\$ 13.000	ESTABLE
PERNIL DE CERDO	LIBRA	\$ 12.000	\$ 12.000	ESTABLE
SOBREBARRIGA	LIBRA	\$ 11.500	\$ 11.000	ESTABLE
PECHUGA DE POLLO	LIBRA	\$ 8.000	\$ 7.500	ESTABLE
ALAS DE POLLO	LIBRA	\$ 5.500	\$ 5.500	ESTABLE
PERNIL DE POLLO	LIBRA	\$ 5.500	\$ 5.500	ESTABLE

COMPARATIVO

TIPO DE PRODUCTOS	INTERNO	EXTERNO	DIFERENCIA
ACELGA ATADA	\$ 4.000	\$ 2.500	-\$ 1.500
LIBRA DE AHUYAMA COMÚN	\$ 2.500	\$ 1.900	-\$ 600
LIBRA DE AJO NACIONAL	\$ 3.000	\$ 6.500	\$ 3.500
UNIDAD ALCACHOFA	\$ 12.500	\$ 5.450	-\$ 7.050
LIBRA DE APIO	\$ 3.250	\$ 2.500	-\$ 750
LIBRA DE ARVEJA EN CASCARA	\$ 6.250	\$ 8.250	\$ 2.000
UNIDAD DE BERENJENA	\$ 4.250	\$ 8.500	\$ 4.250
UNIDAD DE BROCOLI	\$ 4.000	\$ 6.250	\$ 2.250
LIBRA DE CALABACÍN	\$ 2.500	\$ 1.500	-\$ 1.000
LIBRA DE CALABAZA	\$ 2.250	\$ 1.400	-\$ 850
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA BLANCA	\$ 1.750	\$ 1.650	-\$ 100
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA ROJA	\$ 2.250	\$ 1.800	-\$ 450
LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA LARGA	\$ 3.250	\$ 2.600	-\$ 650
ATADO DE CILANTRO	\$ 2.500	\$ 2.000	-\$ 500
LIBRA DE COLIFLOR	\$ 4.750	\$ 4.300	-\$ 450
ATADO DE ESPINACA	\$ 4.750	\$ 6.000	\$ 1.250
LIBRA DE FRIJOL EN CASCARA	\$ 3.000	\$ 5.750	\$ 2.750
LIBRA DE HABAS	\$ 3.750	\$ 3.500	-\$ 250
LIBRA DE HABICHUELA	\$ 3.000	\$ 4.150	\$ 1.150
UNIDAD DE LECHUGA CRESPA	\$ 2.250	\$ 3.000	\$ 750

UNIDAD DE MAZORCA	\$ 2.000	\$ 1.650	-\$ 350
LIBRA DE PEPINO COHOMBRO	\$ 2.000	\$ 2.150	\$ 150
LIBRA DE PEPINO PARA GUIZO	\$ 2.000	\$ 2.950	\$ 950
LIBRA DE PIMENTON	\$ 2.000	\$ 2.750	\$ 750
LIBRA DE RABANO	\$ 2.750	\$ 2.500	-\$ 250
LIBRA DE SUKINI	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ -
LIBRA DE REMOLACHA	\$ 2.000	\$ 2.050	\$ 50
LIBRA DE REPOLLO	\$ 4.250	\$ 1.600	-\$ 2.650
LIBRA DE TOMATE CHONTO	\$ 2.250	\$ 3.200	\$ 950
LIBRA DE TOMATE LARGA VIDA	\$ 3.000	\$ 3.800	\$ 800
LIBRA DE ZANAHORIA	\$ 2.000	\$ 1.600	-\$ 400
LIBRA DE ARRACACHA	\$ 1.000	\$ 1.200	\$ 200
LIBRA DE PAPA CRIOLLA	\$ 2.000	\$ 1.500	-\$ 500
LIBRA DE PAPA PASTUSA	\$ 1.100	\$ 1.000	-\$ 100
LIBRA DE PAPA SABANERA	\$ 3.000	\$ 3.600	\$ 600
LIBRA DE YUCA	\$ 2.250	\$ 1.600	-\$ 650
LIBRA DE PLATANO ARTON	\$ 2.000	\$ 2.100	\$ 100
LIBRA DE PLATANO COLICERO	\$ 2.500	\$ 2.600	\$ 100
LIBRA DE CUBIOS	\$ 2.250	\$ 2.600	\$ 350
LIBRA DE AGUACATE	\$ 6.500	\$ 6.250	-\$ 250
LIBRA DE AGUACATE HASS	\$ 4.250	\$ 5.000	\$ 750
LIBRA DE BANANO CRIOLLO	\$ 2.000	\$ 2.150	\$ 150
LIBRA DE BANANO BOCADILLO	\$ 2.750	\$ 2.100	-\$ 650
LIBRA DE BREVA	\$ 3.750	\$ 5.500	\$ 1.750
UNIDAD DE COCO	\$ 11.000	\$ 6.750	-\$ 4.250
LIBRA DE CURUBA	\$ 1.750	\$ 2.250	\$ 500
LIBRA DE DURAZNO NACIONAL	\$ 3.500	\$ 4.500	\$ 1.000
LIBRA DE FREIJOA	\$ 2.750	\$ 3.800	\$ 1.050

LIBRA DE FRESA	\$ 6.500	\$ 7.000	\$ 500
DOCENA DE GRANADILLA	\$ 8.500	\$ 17.500	\$ 9.000
LIBRA DE GUANABANA	\$ 3.750	\$ 4.250	\$ 500
LIBRA DE GUAYABA	\$ 2.000	\$ 3.100	\$ 1.100
LIBRA DE LIMÓN	\$ 1.750	\$ 1.250	-\$ 500
LIBRA DE LULO	\$ 3.500	\$ 3.250	-\$ 250
LIBRA DE MANZANA ANA	\$ 2.250	\$ 3.100	\$ 850
LIBRA DE MANDARINA	\$ 2.250	\$ 2.300	\$ 50
LIBRA DE MANGO AZUCAR	\$ 2.750	\$ 3.300	\$ 550
LIBRA DE KIWI	\$ 8.750	\$ 10.500	\$ 1.750
LIBRA DE MANGO TOMMY	\$ 2.250	\$ 3.000	\$ 750
UNIDAD MANZANA ROJA	\$ 1.750	\$ 1.850	\$ 100
UNIDAD MANZANA VERDE	\$ 1.900	\$ 1.900	\$ -
LIBRA DE MARACUYA	\$ 2.250	\$ 3.250	\$ 1.000
KILO DE MELÓN	\$ 3.500	\$ 3.800	\$ 300
LIBRA DE MORA DE CASTILLA	\$ 3.750	\$ 4.000	\$ 250
LIBRA DE MORA SILVESTRE	\$ 3.500	\$ 3.150	-\$ 350
DOCENA NARANJA COMUN	\$ 5.750	\$ 5.750	\$ -
DOCENA NARANJA TANGELO	\$ 9.000	\$ 11.000	\$ 2.000
LIBRA PAPAYA	\$ 1.500	\$ 1.850	\$ 350
UNIDAD DE PATILLA BABY	\$ 6.500	\$ 6.000	-\$ 500
UNIDAD DE PATILLA COMUN	\$ 21.000	\$ 15.000	-\$ 6.000
UNIDAD DE PIÑA GOLDEN	\$ 7.000	\$ 4.250	-\$ 2.750
LIBRA DE PITAHAYA	\$ 6.500	\$ 10.250	\$ 3.750
LIBRA DE TOMATE DE ARBOL	\$ 2.500	\$ 2.150	-\$ 350
BANDEJA UVA VERDE	\$ 7.000	\$ 5.750	-\$ 1.250
BANDEJA UVA NEGRA	\$ 3.750	\$ 3.250	-\$ 500
BANDEJA UVA ROJA	\$ 10.750	\$ 7.750	-\$ 3.000

Se puede mencionar en esta ocasión se encontraron diferencias de precios esto, en relación a la unidad de medida, y ha productos que han recibido cambio en la variación en los precios como las hortalizas y frutas de procedencia de clima caliente dado que esta variedad de productos se comercializan dentro de la plaza de mercado el cacique son comprados por nuestros comerciantes en la central de abastecimiento, adicionalmente se observa se productos como tuberculos y verduras a precios cómodos dentro de la plaza .

0786

En Chía, a los 3 días del mes de Mayo de 2025, se hicieron presentes los funcionarios ANNA QUISQUA / ANGELO CARRAS, de SALUD en el establecimiento denominado: UNA DE QISO PRODUCCIONES, ubicado en la AV. DE LA PAZ, NIT Teléfono: fax o correo electrónico , con el fin de realizar visita a auto de venta de queso. La visita fue atendida por Adelin Jimenez, identificado con C.C. 93433167 en calidad de Propietaria a quien se le informó el objeto de la visita.

OBJETIVO DE LA VISITA

Realizar visita a auto de venta de queso

ANTECEDENTES

SI

☐

NO

☒

DESARROLLO DE LA VISITA (DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN ENCONTRADA)

Se observa auto de venta de queso y queso.
Se observa presencia con porte de animal y tapacols.
Se observa uva en frutera mudo, sin cubre
Se observa de fruta de limón en fruta de naranja 2

0786

NO SE OBSERVO CONTROL DE TEMPERATURA.
NO SE GUARDABA DOCUMENTOS EXÁMENES MEDICOS
SE OBSERVO LABORATORIA CON FALTA DE LIMPIEZA
SE OBSERVO PUNTO DE AGUA (LA CUBIERTA NO SE OBSERVO ACUÑA
A AGUA, NO SE GUARDA QUIMICOS PARA LAVADO

OBSERVACIONES

NO SE COMPROBÓ LA DOCUMENTACIÓN SANITARIA.

PRECEDENTES

Para constancia se firma por quienes intervinieron en la presente diligencia el día 31 del mes de mayo de 20 25, de acuerdo a la normatividad sanitaria vigente.

Por la Entidad Territorial

Firma Pedro Quijano

Nombre Pedro Quijano

Documento de identidad 1037668373

Cargo comisario

Firma

Andrés Quijano

Nombre Andrés Quijano

Documento de identidad 1037664457

Cargo Ing. Alimentos - controlista

Responsable del establecimiento:

Firma Adelino Linares

Nombre

Documento de identidad 23433167

Cargo Ac. Propietaria

Firma

Nombre

Documento de identidad

Cargo

0784

En CHIA, a los 31 días del mes de mayo de 2023, se hicieron presentes los funcionarios MOIRA QUINTERO y ANDREA CASTAÑO, de SALUD en el establecimiento denominado: QUINIA DE SILVANA, ubicado en la PLAZA DE MERCADO, NIT Teléfono: fax o correo electrónico con el fin de REALIZAR VISITA A AUTO DE VENTA DE QUINIA. La visita fue atendida por NEIDER PADILLA, identificado con C.C. 8087141 en calidad de PROPIETARIO a quien se le informó el objeto de la visita.

OBJETIVO DE LA VISITA

REALIZAR VISITA A AUTO DE VENTA DE QUINIA

ANTECEDENTES

SI

☐

NO

☒

DESARROLLO DE LA VISITA (DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN ENCONTRADA)

SE OBSERVA VENTA DE QUINIA EN EL AUTO DE VENTA.

SE OBSERVA QUE EL AUTO DE VENTA ESTÁ EN BUEN ESTADO.

PRESENCIA DEL USO DE CHALUB COMO NOTACIÓN DEL USO DE

TRONCALA.

0795

En Chía, a los 31 días del mes de Mayo de 2025, se hicieron presentes los funcionarios Pada Quiñones / Andrei Cifuentes, de PO- Secretaría de Salud-Chía en el establecimiento denominado: Pescadería Suárez Pez, ubicado en la Plaza de Mercado el Cacique, NIT Teléfono: 3227116210 fax o correo electrónico , con el fin de Verificar condiciones sanitarias de puntos de venta de pescado. La visita fue atendida por Hector Suárez, identificado con C.C. 11188047 en calidad de Propietario a quien se le informó el objeto de la visita.

OBJETIVO DE LA VISITA

ANTECEDENTES

SI

☐

NO

☒

DESARROLLO DE LA VISITA (DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN ENCONTRADA)

SE OBSERVA AGENA DE PASEADO Y CUBIERTO SO BAJERA.
SE OBSERVA AGENA CON USO DE PLANTAL COMO DORTADOR
SE OBSERVA DEFICIENCIA DE LIMPIEZA EN CARCANO (CANALIZA)
SE OBSERVA DEFICIENCIA DE LIMPIEZA EN LAMPARA.

0795

se observa solo un puesto (laguna) en uso, se observa
laguna de basura con desprendimiento de pintura,
no se observa documentos (exámenes médicos)
se observa tabla para corte bacteriológico
no se observa. Papeles de basura.

OBSERVACIONES

se observan tratamientos desactivados en control de
temperatura.

Por cumplimiento a la normatividad sanitaria.

Para constancia se firma por quienes intervinieron en la presente diligencia el día 21 del mes de
MAYO de 20 25, de acuerdo a la normatividad sanitaria vigente.

Por la Entidad Territorial

Firma [Firma]

Nombre ANITA A. QUINAH

Documento de identidad 107766233

Cargo Caricaturista

Firma [Firma]

Nombre Andrés Cifuentes

Documento de identidad 1072664457

Cargo Contabilista

Responsable del establecimiento:

Firma [Firma]

Nombre Hector Suarez

Documento de identidad 11.188.527

Cargo Propietario

Firma _____

Nombre _____

Documento de identidad _____

Cargo _____

0794

En CITA, a los 31 días del mes de MAYO de 2025, se hicieron presentes los funcionarios ANOREA CIFUENTES Y PAOLA GONZALEZ, de SAR. SALUD en el establecimiento denominado: PEISCERIA CAUPELO, ubicado en la PLAZA DE MERCADO, NIT NR Teléfono: 3125449062 fax o correo electrónico NR con el fin de REALIZAR INSPECCION A PUNTO DE VENTA DE PESCADOS. La visita fue atendida por Diego Ruiz, identificado con C.C. 1000993144 en calidad de ADMINISTRADOR a quien se le informó el objeto de la visita.

OBJETIVO DE LA VISITA

REALIZAR INSPECCION A PUNTO DE VENTA DE PESCADOS

ANTECEDENTES

SI

☐

NO

☒

DESARROLLO DE LA VISITA (DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN ENCONTRADA)

SE OBSERVA ALMACENAMIENTO DE PESCADO SIN VENTANA;
SE EVIDENCIA PERSONAL SIN PORTE DE DOTACION, SEAN USO
DE JARAS;
SE EVIDENCIA DESIGUALDADE DE LIMPIEZA EN PUNTO VENTAS;

0794

se observa vajera sin puerta, tablas una perforada
 deterioradas,
 se observa de cuarenta con fecha de marzo (Exámenes médicos)
 no se observa control de temperatura actualizado
 se observa siera en días 020 y con 0200

OBSERVACIONES

se observa oficina de orden en parte inferior de
 nueva y antigua
 se observa algunas fijaciones en parte baja de la casa

Por cumplimiento a la normatividad vigente, Resolución 2674 de 2013.

ANTECEDENTES

NO

Para constancia se firma por quienes intervinieron en la presente diligencia el día 31 del mes de Mayo de 2025, de acuerdo a la normatividad sanitaria vigente.

Por la Entidad Territorial

Firma [Firma]

Nombre Andrea Cifuentes

Documento de identidad 1072664454

Cargo Contratista

Firma [Firma]

Nombre PAOLA ANTONIA

Documento de identidad 1072664373

Cargo Contratista

Responsable del establecimiento:

Firma [Firma]

Nombre Pablo Ruiz

Documento de identidad 1000493149

Cargo Administrador

Firma [Firma]

Nombre [Firma]

Documento de identidad [Firma]

Cargo [Firma]

0796

En Chía, a los 31 días del mes de Mayo de 2021, se hicieron presentes los funcionarios ROSSELA CIFUENTES y PAOLA AMORIM, de SER. SAUD. en el establecimiento denominado: OSASICA MARI EFUGA, ubicado en la CALLE DE YERINOS, NIT UR Teléfono: 3106690008 fax o correo electrónico UR, con el fin de REGISTRAR UNA A PIEDOS DE VENTA DE PASADOS. La visita fue atendida por PABLO REYES AGUILAR, identificado con C.C. 19113606 en calidad de PROPIETARIO a quien se le informó el objeto de la visita.

OBJETIVO DE LA VISITA

REGISTRAR UNA A PIEDOS DE VENTA DE PASADOS EN PUERTA.

ANTECEDENTES

SI

☐

NO

☒

DESARROLLO DE LA VISITA (DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN ENCONTRADA)

SE OBSERVA PUERTA CON CERRAJES DE PASADOS,
SE OBSERVA PUERTA CON PUERTA SIN CERRAJES UNA DE LAS
DE OBLIGA PUERTA / SUELO.
SE OBSERVA PUERTA SIN PROTECCIÓN.

0796

SE OBSERVA TABLAS PARA PICAR DESTROZADAS
 SE GUARDAN BALONES FIBRADOS EN PARTE DE CORTE.
 SE GUARDAN CAMISAS SIN PAPA Y SIN BOLSA
 SE OBSERVA DEFICIENCIA DE LIMPIEZA EN PARTE INTERIOR DE
 GABETA Y PARTE EXTERNA Y FRENTE DE MAQUINA Y C

OBSERVACIONES

NO SE OBSERVA CONTROL DE TEMPERATURA NI DOCUMENTOS
 SE OBSERVA EMPAQUE DE VIDEOS ROTOS

DAE CUMPLIMIENTO A LA NORMA VIGENTE

Para constancia se firma por quienes intervinieron en la presente diligencia el día 31 del mes de Mayo de 2023, de acuerdo a la normatividad sanitaria vigente.

Por la Entidad Territorial

Firma [Firma]

Nombre Andrea Cifuentes

Documento de identidad 1092664457

Cargo Contratista

Firma [Firma]

Nombre Priscilla Quintero

Documento de identidad 1072662333

Cargo Contratista

Responsable del establecimiento:

Firma [Firma]

Nombre Andrés Roldán

Documento de identidad 19.113.606.17

Cargo Propietario

Firma [Firma]

Nombre [Firma]

Documento de identidad [Firma]

Cargo [Firma]

0785

En Chía, a los 31 días del mes de Mayo de 2025, se hicieron presentes los funcionarios Paola Quiñones / Andrea Cifuentes, de DVC-Sac. Sachel Chía en el establecimiento denominado: Punto de venta Quesos, ubicado en la Plaza de Mercado El corque, NIT Teléfono: 3102947753 fax o correo electrónico con el fin de Verificar condiciones sanitarias de punto de venta queso y gallinas. La visita fue atendida por Nejier Padilla, identificado con C.C. 80217144 en calidad de Responsable a quien se le informó el objeto de la visita.

OBJETIVO DE LA VISITA

Realiza inspección, vigilancia y control a punto de venta de gallina
en la plaza de Mercado.

ANTECEDENTES

SI

☐

NO

☒

DESARROLLO DE LA VISITA (DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN ENCONTRADA)

Se observa venta de gallina:

Se observa zona de tráfico con presencia de telarañas,

Se observa buena funcionamiento.

0785

NO SE OBSERVA CONTROL DE TEMPERATURA

SE OBSERVA DESPERDICIO DE MATERIAL QUE ALGO ALCA
RA UNO DE GALLINA.

NO SE OBSERVA DOCUMENTOS

OBSERVACIONES

NOSE CUMPLIÓ A LA NORMATIVIDAD SANITARIA

Para constancia se firma por quienes intervinieron en la presente diligencia el día 31 del mes de
Mayo de 2025, de acuerdo a la normatividad sanitaria vigente.

Por la Entidad Territorial

Firma

Nombre Andrés Quiroga

Documento de identidad 072664354

Cargo Int. Alimentos-contratista

Firma

Nombre Paula A. Quintero

Documento de identidad 1077664373

Cargo Coordinadora

Responsable del establecimiento

Firma

Nombre Deisy Padilla

Documento de identidad 8021714191

Cargo Encargada

Firma

Nombre

Documento de identidad

Cargo



LISTA DE ASISTENCIA COMERCIANTES - JUNIO 2025

COMERCIANTE	CEDULA	L	L	L	L	L	M	M	M	M	MI	MI	MI	MI	V	V	V	V	S	S	S	S	D	D	D	D	D	OBSE
Ana Rosa Jimenez	51,791,281	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	14	21	28	1	X	15	22	29	
Blanca Mireya Ortiz	35,119,532	2	X	X	23	30	X	X	17	24	X	X	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	8	15	22	29	
Claudia Patricia Martinez ^{La 10}	35,418,717	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	
Eladio Olaya	11,339,602	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	14	21	28	1	X	15	22	29	
Flor Marina Moncada ^{La 10}	20,796,518	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	
ernando René Pérez Castillo	79,187,397	2	X	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	
Isabel Cardona Perez ^{La 10}	24,580,147	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	
Jairo Castro Tunjano ^{La 10}	79,186,578	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	X	16	22	29	
Jeimi Paola Mesa	1,013,593,978	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	
Jenny Pinilla	35,199,806	2	X	X	23	30	3	X	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	
Jesus Marulanda (CNA-GMO)	79,560,867	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	
Jose Johanel Real ^{La 10}	19,126,703	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	
Julio Gonzalez Rojas ^{La 10}	79,419,780	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	
Leticia Ramirez Calamarca	51,732,289	2	X	X	23	30	X	17	24	X	X	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29		
Liliana Galindo	24,580,650	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	
Luis Alberto Galindo	18,388,352	2	X	X	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	
Luis Pastor Canchón Muete ^{La 10}	11,522,672	2	9	X	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	
Marco Antonio Garcia	17,142,518	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	
Maria Nubia Cespedez ^{La 10}	51,880,068	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	
Maria Rosalba Pedraza	39,669,535	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	
Maria Angélica Mesa Pedraza ^{La 10}	1,013,622,765	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	
Mariluz Rincón ^{La 10}	52,366,482	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	
José Caro Sánchez ^{La 10}	19,451,131	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	
Miguel Tafur ^{La 10}	142,677,91	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Camilo Daza ^{La 10}	1,022,348,701	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	
Erika Rodriguez Moncada	1,075,671,766	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	
Rodolfo Sánchez ^{La 10}	79,634,328	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	
Rosa Maria Rodriguez	52665049	2	X	X	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	
Carlos Anderson Guio	1,013,626,947	2	X	X	23	30	3	X	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	
Luis Antonio Guio	1,024,501,272	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	15	21	28	1	X	15	22	29	

Sección Guayaquil (para cada grupo de 10)

Torre Guayaquil (para cada grupo de 10)

Sección Guayaquil (para cada grupo de 10)

		JUNIO 2023																OBSERVACION											
COMERCIANTE	CECULA	L	L	L	L	M	M	M	M	MI	MI	MI	MI	V	V	V	V	S	S	S	S	E	D	D	D	D	D	D	D
Wolfrando Perez	80.496.872	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	14	21	28	1	X	15	22	29		
Nestor Aponte	39.644.509	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	X	15	22	29		
Alvaro Rivera - Rifa	19.271.135	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	X	15	22	29		
Anita Tandioy Jacanamijoy	1.010.242.791	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29		
Blanca Porras	41.645.594	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29		
Derly Peña	23.495.794	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	X	15	22	29		
Elsa Lopez Vargas	39.793.093	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29		
Elsa Victoria Gomez	52.309.213	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	X	15	22	29		
Eugenio Arias	4.149.852	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29		
Francisca Jacanamijoy	52.399.424	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	X	15	22	29		
Giovanny Pinilla	7.316.350	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29		
Gloria Herrera	52.032.819	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	14	21	28	1	X	15	22	29		
Jose Vicente Jansasoy	80.064.198	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	X	15	22	29		
Jose Miguel Herrera Lopez	1.010.128.087	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	X	15	22	29		
Juan David Herrera Lopez	1012423345	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	X	15	22	29		
Maria Jacanamijoy	52.032.657	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	X	15	22	29		
Sandra Agregada	1026261619	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	X	15	22	29		
Victor Jajoy	1032391432	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	X	15	22	29		
Pastora Jacanamijoy	52031633	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29		
Maria Molano	20891586	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29		
Mariano Jacanamijoy	19.393.753	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29		
Marieli Forero	24.133.879	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	X	15	22	29		
Oscar Herrera	1.012.392.078	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	X	15	22	29		
Rosaura Janacanamiyoy CASETA	52.534.753	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	X	15	22	29		
Rosaura Janacanamiyoy	1121507921	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	X	15	22	29		
Yesica Alejandra Herrera Lopez	1026289464	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29		
Arminda Rojas	51.557.183	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	14	21	28	1	X	15	22	29		
Isabel Pedraza	35.473.199	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	14	21	28	1	X	15	22	29		
Carlos Julio Murcia	11.342.792	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	14	21	28	1	X	15	22	29		
Carmen A Bajonero	52.623.023	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	14	21	28	1	X	15	22	29		
Custodia Pinzon	20.523.822	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29		
Dora Ines Pinzon	35.407.057	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	14	21	28	1	X	15	22	29		
Edgar Mesa	79.390.542	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29		
Evelio Cuartas	79.494.401	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	14	21	28	1	X	15	22	29		
Flor Maria Cortes	41.381.081	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	14	21	28	1	X	15	22	29		
Olga Espitia	17.068.816	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	14	21	28	1	X	15	22	29		
Harbey Humberto Sanabria	1.024.520.942	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	14	21	28	1	X	15	22	29		
Humberto Sanabria	80.438.776	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	14	21	28	1	X	15	22	29		
Isabel Caro Castelar	32.733.732	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	14	21	28	1	X	15	22	29		
Jesus Eduardo Sarmiento	2.994.723	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	X	14	21	28	1	X	15	22	29		

COMERCIANTE	CEDULA	L	L	L	L	M	M	M	M	MI	VI	MI	MI	V	V	V	V	V	S	S	S	S	S	D	D	D	D	OBSE
Otoniel Guerrero	1.024.864.855	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Lina Andrea Roncancio Veloz	52.732.671	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Leonor Barbosa Sarmiento	20.472.538	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Lixy Dayan Cifuentes	1.012.404.125	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Ludys del Socorro Herrera	34.942.381	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Luz Janet Vargas	20.730.009	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Marcela Leon Muñoz	1.072.706.737	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Luz Myriam Samudio	52.601.953	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Luis Faiber Ruiz Ortiz	79.651.332	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Marcos Castañeda	80.165.968	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Maritza Guacaneme	52.373.870	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Mercedes Bustos	20.469.500	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Otilia Saboya	20.469.382	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Pedro Garnica	79.186.850	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Rosa Elena Parada	39.634.538	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Yolanda Muñoz	46.667.408	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Rosalba Pinilla	24.169.804	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Sandra Melo	52.885.736	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
omara Castañeda Parada	52.475.884	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
José Meniura Combita	1.023.900.575	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
y Yuliana Gomez Rodriguez	1.078.675.087	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
y Claudia Montenegro -	35.450.601	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Hercilia gomez	20.491.699	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Lucy Montenegro	20.363.938	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Mailery de Aza x	35.450.556	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Nidia de Aza x	20.363.366	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Jesus Maria Ruiz Diaz	11.330.890	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Jose Avendaño	19.195.918	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Mercedes Saboya Chicaquy	35.476.035	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Martha Ruiz	35.478.594	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Armando Vergara	11.334.238	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
ifacion Garzon Ramirez	80.394.057	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
ego Andres Chaparro	1.051.475.828	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
nio Montenegro Gomez -	3.002.843	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
Julia Pachon x	21.053.416	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
io Montenegro Gomez	3.003.070	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	
a Maria Gomez de Asa x	20.490.240	2	9	16	23	30	3	10	17	24	4	11	18	25	6	13	20	27	7	14	21	28	1	8	15	22	29	

Año	Mes
2025	Junio

Junio						
Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
					31 CARLOS (APERTURA) CAROLINA (CIERRE)	1 CARLOS (APERTURA) CAROLINA (CIERRE)
2 CARLOS (APERTURA) CAROLINA (CIERRE)	3 CAROLINA (PRESENCIAL)	4 JUAN C (PRESENCIAL)	5 JORNADA ASEO Y DESCARGUE CARLOS	6 TODOS	7 JUAN C (APERTURA) LADY (CIERRE)	8 JUAN C (APERTURA) LADY (CIERRE)
9 LADY (PRESENCIAL)	10 CAROLINA (PRESENCIAL)	11 JUAN C (PRESENCIAL)	12 JORNADA ASEO Y DESCARGUE CARLOS	13 TODOS	14 CAROLINA (APERTURA) CARLOS (CIERRE)	15 CARLOS (APERTURA) CAROLINA (CIERRE)
16 LADY (PRESENCIAL)	17 CAROLINA (PRESENCIAL)	18 JUAN C (PRESENCIAL)	19 JORNADA ASEO Y DESCARGUE CARLOS	20 TODOS	21 CAROLINA (APERTURA) CARLOS (CIERRE)	22 CARLOS (APERTURA) CAROLINA (CIERRE)
23 CARLOS (APERTURA) CAROLINA (CIERRE)	24 CAROLINA (PRESENCIAL)	25 JUAN C (PRESENCIAL)	26 JORNADA ASEO Y DESCARGUE CARLOS	27 TODOS	28 JUAN C (APERTURA) LADY (CIERRE)	29 JUAN C (APERTURA) LADY (CIERRE)
30 JUAN C (APERTURA) LADY (CIERRE)						

NOTA : Apertura sábado , domingo y festivo: 06:00 am -12:00m
 Cierre sábado, 02:00 pm a 08:00 pm
 Cierre: domingo o festivo 3:00 pm a 9:00 pm

CERTIFICACION PARA CALCULO DE RETENCION EN LA FUENTE PARA RENTAS QUE NO
PROVENGAN DE UNA RELACION LABORAL O LEGAL Y REGLAMENTARIA

Yo, LADYESPERANZA LARA PEÑA identificado con cédula de ciudadanía No.1072645487 En cumplimiento del decreto 2231 del 22 de diciembre de 2023, por el cual se reglamenta parcialmente los artículos 206, 331, 336 y 383 del Estatuto Tributario, modificados por los artículos 2, 6, 7 y 8 de la ley 2277 de 2022, se sustituyen, modifican y adicionan unos artículos a la parte 2 del libro del Decreto 1625 de 2016, único reglamentario en materia tributaria, relacionados con la determinación del impuesto sobre la renta a cargo de las personas naturales residentes y la retención en la fuente por concepto de rentas de trabajo. Manifiesto por escrito y bajo la gravedad del juramento que:

Para el cálculo de la retención en la fuente:

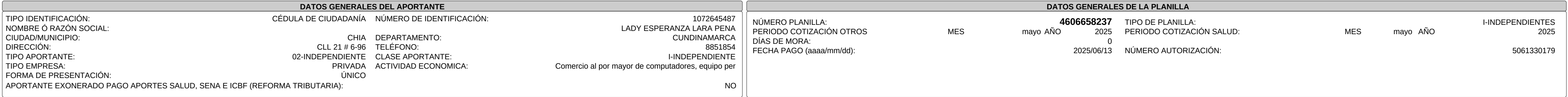
☒ No usaré costos en mi declaración de rentas, para que se aplique la tarifa de acuerdo con lo previsto en el artículo 383 del estatuto tributario.

Aplicar la tarifa de retención en la fuente prevista en los artículos 392 y 401 del Estatuto tributario y decretos reglamentarios.

La presente certificación se firma a los 14 días del mes de junio de la vigencia 2025.

FIRMA





TOTAL APORTES A SALUD																
ADMINISTRADORA		No. COTIZANTES	INCAPACIDAD POR ENFERMEDAD		LICENCIA MATERNIDAD		SALDO A FAVOR		LIQUIDACIÓN		MORA		TOTALES			
CÓDIGO	NOMBRE		NÚMERO AUTORIZACIÓN	VALOR	NÚMERO AUTORIZACIÓN	VALOR	PLANILLA	VALOR	COTIZACIÓN	VALOR ADRES	COTIZACIÓN	VALOR ADRES	APORTES	MORA	DESCUENTO	VALOR PAGADO
EPS005	EPS005-SANITAS S.A.	1		\$ 0		\$ 0		\$ 0	\$ 278.300	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 278.300	\$ 0	\$ 0	\$ 278.300
SUBTOTALES:									\$ 278.300				\$ 278.300	\$ 0	\$ 0	\$ 278.300

LIQUIDACIÓN DETALLADA APORTES																																																				
DATOS DEL COTIZANTE									NOVEDADES													SEGURIDAD SOCIAL														PARAFISCALES																
Nº	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES	TIPO COTIZANTE	SUBTIPO COTIZANTE	SALARIO BÁSICO	TIPO DE SALARIO	COLOMBIANO EXTRANJERO	REFORMA TRIBUTARIA	ING	RET	TDE	TAE	TDP	TAP	COR	VSP	VST	SLN	COM	IGE	LMA	VAC	AVP	VCT	IRP	PENSIÓN						SEGURIDAD SOCIAL						PARAFISCALES														
																										ADMIN	DÍAS COT	IBC	COTIZACIÓN	FSP		APORTES VOLUNTARIOS		INDICADOR TARIFA ESPECIAL	TOTAL APORTE	ADMIN	DÍAS COT	IBC	COTIZACIÓN	VALOR ADRES	TOTAL APORTE	ADMIN	DÍAS COT	IBC	CENTRO DE TRABAJO	TOTAL APORTE	DÍAS COT	IBC	ADMIN	TOTAL APORTE	TOTAL APORTE	ICBF
SUBSISTENCIA	SOLIDARIDAD	EMPLEADOR	EMPLEADO																																																	
1	CC 1072645487	LARA PENA LADY ESPERANZA	INDEPENDIENTE CONTRATO PRESTACIÓN DE SERVICIOS		\$ 2.226.000			NO																		230201-PROTECCIÓN	30	\$ 2.226.000	\$ 356.200	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	Normal	\$ 356.200	EPS005-SANITAS S.A.	30	\$ 2.226.000	\$ 278.300	\$ 0	\$ 278.300	14-11 - ARL SURA	30	\$ 2.226.000	\$ 107264548	\$ 23.300	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

TOTAL PAGADO:	\$ 657.800
----------------------	-------------------