

**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       | 14/07/2025 AL 13/08/2025                                                                                                                                                                                                                                             |                      |            |

| DOCUMENTO SOPORTE DE PAGO       |               |
|---------------------------------|---------------|
| Valor total del Contrato        | \$ 37.100.000 |
| Valor Por Pagar en este periodo | \$ 5.565.000  |
| Saldo por Pagar                 | \$ 3.710.000  |
| Pago No.                        | 06            |

| 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                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 4617874152  | Julio                            | \$ 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 los locales de la plazoleta comercial el Cacique, con el propósito de conocer el plan de capacitación para fortalecimiento a aplicar a cada una de las unidades productivas.<br><br><b>Anexo 1.</b> Resultado de aplicación a 11 unidades productivas                                                                                                          |
| 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:<br><br><ul style="list-style-type: none"> <li>2 boletines del mes de julio</li> <li>2 boletines del mes de Agosto</li> </ul> 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. <b>Anexo 2</b> : 4 boletines generados                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 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. | <ul style="list-style-type: none"><li>• Se brindo acompañamiento en reunión con las abogadas del centro de conciliación la doctora Martha Ovalle y Silvia Moya.</li><li>• Se realizó acompañamiento en reunión junto con el personal de aseo de plaza de mercado y la empresa de Asoplanet para tratar temas de clasificación de residuos .</li></ul> <b>Anexo 3:</b> Soporte fotográfico y lista 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 realiza seguimiento a requerimientos de la dirección de vigilancia y control sobre las observaciones dadas a algunos comerciantes de plaza (Zona pescados y Quesos), en cumplimiento de la norma sanitaria Objetivo: apoyar el cumplimiento de las sugerencias entregadas por la Dirección de vigilancia y Control<br><br><b>Anexo 4:</b> Se anexa soporte fotográfico.                                   |
| 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 la supervisión. Apoyo en las jornadas de descargue y organización de la zona de parqueadero.<br><br><b>Anexo 5:</b> 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 a 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.<br><br><b>Anexo 6:</b> 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.

## **ANEXO 1 “DIAGNOSTICO DE BRECHAS “**

## Informe de resultados Diagnostico Carpa Verde

El objetivo de este informe es presentar un resultado al diagnostico de brechas realizado a los comerciantes, que se encuentra en carpa verde desarrollando actividades comerciales, vemos la necesidad de solicitar capacitaciones en temas de finanzas y cuidados del medio ambiente para los comerciantes de carpa de verde ya que son los más relevantes dado a l diagnostico de cada uno de los coemrciantes al cual se le aplico dichas encuestas.

### **Hallazgos Principales:**

- Los comerciantes necesitan mejorar su gestión financiera para así mejorar su rentabilidad y eficiencia en la unidad productiva
- La implementación de nuevas practicas sostenibles puede reducir el costo y mejorar la imagen del negocio.

CUESTIONARIO DE DIAGNOSTICO



Nombre Comerciante

Leonel Arevalo

Zona

Carpa Verde

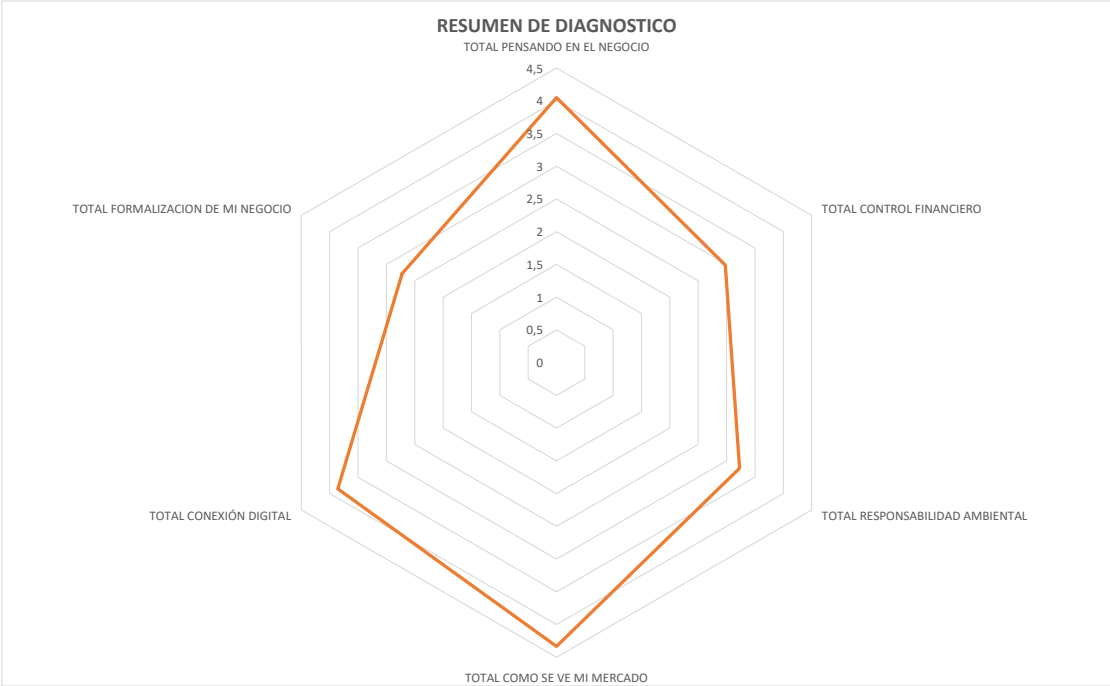
Descripcion Producto Comercializado

| 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?                     | 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?                           | 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?                                  | 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?                            | NO    | 1       |
|                           | 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?                                  | NO    | 1       |
|                           | 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?                                            | NO    | 1       |
|                           | 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?                   | NA    | 5       |
|                           | 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?                                                                 | 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 |
|                             | 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?                                                                     | 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?                                                                                     | 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?                                                                | 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)?                                                                                 | NO | 1 |
|                             | 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 Secretaría 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?                             | SI | 5 |
|                             | 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?                                                  | SI | 5 |
|                             | Sobre cumplimiento Sanitario         | ¿Has tramitado el carné de manipulación de alimentos si tu negocio los maneja?                                               | NA | 5 |
|                             | Sobre cumplimiento Sanitario         | Si vendes o manipulas alimentos, ¿los almacenas a temperaturas adecuadas?                                                    | NA | 5 |

|                         |    |                                                                            |    |
|-------------------------|----|----------------------------------------------------------------------------|----|
| CRITERIOS DE EVALUACIÓN | SI | CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA | 44 |
|                         | NO | CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA | 32 |

| 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            | 4                           | 4                            | 3                       | 2,333333333           | 4                             | 3                        | 3                         | 4                  | 3                | 3                         | 3                               | 5                             | 5                    | 3                  | 4                           | 5                           | 3                       | 4                      | 2                             | 2                                    | 3,5                          | 3                                 |



| 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                                                                                                                     | <b>Enfoque Práctico:</b> Las sesiones se centrarán en ejemplos reales de la plaza de mercado y soluciones sencillas.<br><b>Participación Activa:</b> Se fomentará la discusión, el intercambio de experiencias y el aprendizaje entre pares.<br><b>Lenguaje Sencillo:</b> Se evitará la jerga empresarial compleja, teniendo en cuenta que al población se encuentra en un rango etario entre 62 años de edad.<br><b>Recursos Mínimos:</b> Se utilizarán materiales básicos como papel, bolígrafos y, si es posible, una pizarra o un espacio para escribir.<br><b>Flexibilidad:</b> Adaptar los horarios y la duración de las sesiones a las necesidades de los comerciantes.<br><b>Confianza y Empatía:</b> Crear un ambiente de apoyo y comprensión. | <b>Módulo 1:</b> Conociendo y Satisfaciendo a Nuestros Clientes de la Plaza<br><b>Módulo 2:</b> Vendiendo Cada Día (Aunque Sea un Poco)<br><b>Módulo 3:</b> Ofreciendo lo que la Gente Necesita en la Plaza<br><b>Módulo 4:</b> ¿Está Alcanzando el Dinero? (Ganancias Básicas)<br><b>Módulo 5:</b> Alegría y Propósito en el Negocio de la Plaza<br><b>Módulo 6:</b> Cubriendo los Gastos Esenciales con el Negocio<br><b>Módulo 7:</b> ¿Estamos Vendiendo Más que Antes? (Seguimiento Básico)<br><b>Módulo 8:</b> Guardando para el Futuro del Negocio<br><b>Módulo 9:</b> ¿Está Mejorando Nuestro Negocio en la Plaza?<br><b>Módulo 10:</b> 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                                                                                       | <b>Enfoque Práctico:</b> Las sesiones se basarán en la realidad diaria de la plaza de mercado.<br><b>Participación Activa:</b> Se creará un espacio seguro para preguntar y compartir experiencias.<br><b>Lenguaje Sencillo:</b> Evitar términos contables complejos.<br><b>Herramientas Básicas:</b> Utilizar elementos cotidianos como cuadernos, lápices y calculadoras sencillas (si están disponibles).<br><b>Ejemplos Reales:</b> Basar las explicaciones en situaciones comunes de la plaza.<br><b>Duración Corta y Concentrada:</b> Sesiones breves para no interferir demasiado con las ventas.                                                                                                                                                | <b>Módulo 1:</b> ¿Cuánto Dinero Entra por las Ventas? (Registro de Ingresos)<br><b>Módulo 2:</b> ¿Cuánto Gastamos en Comprar para Vender? (Costo de la Mercancía)<br><b>Módulo 3:</b> ¿Queda Dinero Después de los Gastos? (Ganancia Básica)<br><b>Módulo 4:</b> ¿Anotamos las Ventas y los Gastos? (Registro Básico)<br><b>Módulo 5:</b> ¿A Veces Gastamos Más de lo que Ganamos? (Flujo de Caja Negativo)<br><b>Módulo 6:</b> ¿Guardamos Algo para el Futuro? (Ahorro Básico)<br><b>Módulo 7:</b> ¿Tenemos Deudas Pendientes? (Obligaciones)<br><b>Módulo 8:</b> ¿Cuánto Debemos en Total? (Conocimiento de las Deudas)<br><b>Módulo 9:</b> ¿Comparamos las Ventas de un Mes a Otro? (Tendencias Básicas)<br><b>Módulo 10:</b> ¿Controlamos lo que Tenemos para Vender? (Inventario Básico)<br><b>Módulo 11:</b> ¿Manejamos Bien el Dinero? (Autoevaluación Sencilla)<br><b>Módulo 12:</b> ¿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 | <b>Enfoque Práctico:</b> Las soluciones propuestas deben ser viables con los recursos disponibles en la plaza.<br><b>Participación Activa:</b> Fomentar el intercambio de ideas y experiencias entre los comerciantes.<br><b>Lenguaje Sencillo y Motivador:</b> Evitar términos técnicos y enfocarse en los beneficios tangibles.<br><b>Uso de Ejemplos:</b> Mostrar lo que algunos ya están haciendo bien y cómo otros pueden empezar.<br><b>Actividades Visuales y Sencillas:</b> Utilizar carteles, demostraciones prácticas y dinámicas grupales.<br><b>Reconocimiento:</b> Celebración de Pequeños Logros.                                                                                                                                         | <b>Módulo 1:</b> Cuidado del Agua y la Energía en Nuestro Puesto<br><b>Módulo 2:</b> Manejo Básico de las Basuras en la Plaza<br><b>Módulo 3:</b> Almacenamiento Limpio y Seguro de Residuos<br><b>Módulo 4:</b> Reduciendo la Basura que Generamos<br><b>Módulo 5:</b> La Basura es un Problema de Todos<br><b>Módulo 6:</b> Manteniendo Limpio Nuestro Entorno<br><b>Módulo 7:</b> Ruido y Olores en la Plaza<br><b>Módulo 8:</b> Limpieza Amigable con el Ambiente (Opcional)<br><b>Módulo 9:</b> Empaques Sostenibles (Primeros Pasos),<br><b>Módulo 10:</b> Los Empaques Amigables y el Negocio<br><b>Módulo 11:</b> Manejo Seguro de Aceites Usados<br><b>Módulo 12:</b> Cuidar el Ambiente es Tarea de Todos                                                                                                                                                                                                                             |                                    |                             |                         |                       |                               | X                        | NA                 | X                | X                         |                               |                      |                    |                             |                         |                               |                                      |                              |



[illegible]

CUESTIONARIO DE DIAGNOSTICO



Nombre Comerciante

sandra Alvarez

Zona

Carpa Verde

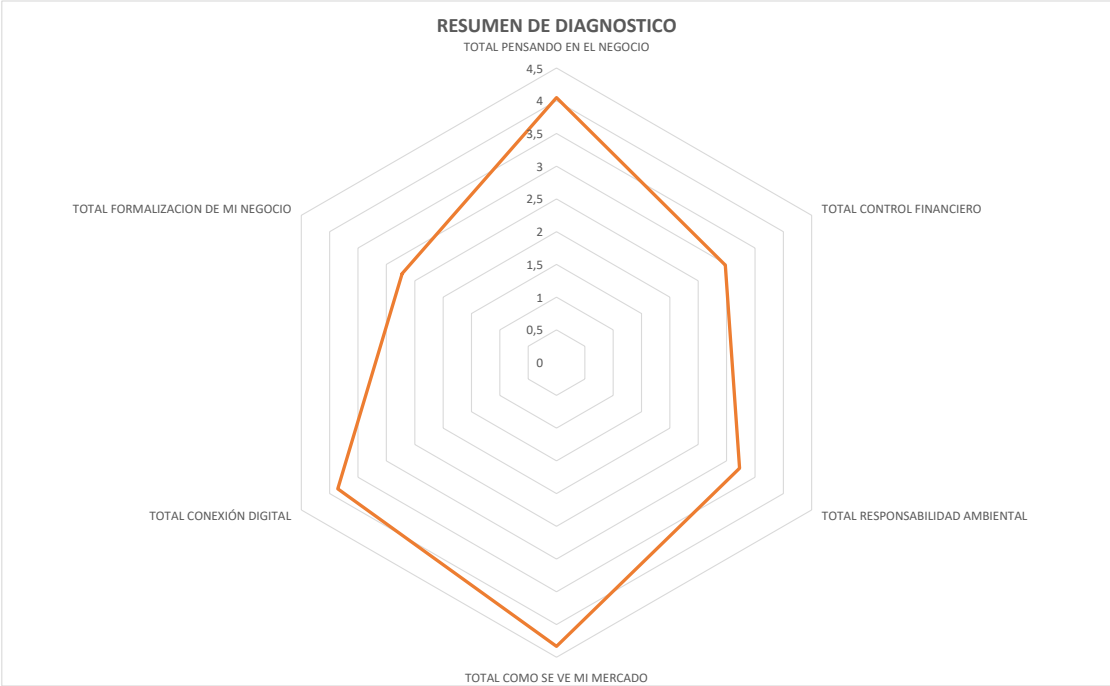
Descripcion Producto Comercializado

| 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?                     | 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?                           | 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?                                  | 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?                            | NO    | 1       |
|                           | 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?                                  | NO    | 1       |
|                           | 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?                                            | NO    | 1       |
|                           | 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?                   | NA    | 5       |
|                           | 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?                                                                 | 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 |
|                             | 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 facebok ,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?                                                                     | 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?                                                                                     | 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?                                                                | NO | 1 |
|                             | Sobre la Implementación              | ¿Ofrecer solo pagos en efectivo no te ha hecho perder ni una sola venta o cliente?                                           | NO | 1 |
| FORMALIZACIÓN DE MI NEGOCIO | Sobre el Registro del Negocio        | ¿Cuenta con Registro Unico tributario (RUT)?                                                                                 | NO | 1 |
|                             | 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 Secretaría 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?                             | SI | 5 |
|                             | 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?                                                  | SI | 5 |
|                             | Sobre cumplimiento Sanitario         | ¿Has tramitado el carné de manipulación de alimentos si tu negocio los maneja?                                               | NA | 5 |
|                             | Sobre cumplimiento Sanitario         | Si vendes o manipulas alimentos, ¿los almacenas a temperaturas adecuadas?                                                    | NA | 5 |

|                         |    |                                                                            |    |
|-------------------------|----|----------------------------------------------------------------------------|----|
| CRITERIOS DE EVALUACIÓN | SI | CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA | 44 |
|                         | NO | CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA | 32 |

| 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            | 4                           | 4                            | 3                       | 2,333333333           | 4                             | 3                        | 3                         | 4                  | 3                | 3                         | 3                               | 5                             | 5                    | 3                  | 4                           | 5                           | 3                       | 4                      | 2                             | 2                                    | 3,5                          | 3                                 |



| 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                                                                                                                     | <b>Enfoque Práctico:</b> Las sesiones se centrarán en ejemplos reales de la plaza de mercado y soluciones sencillas.<br><b>Participación Activa:</b> Se fomentará la discusión, el intercambio de experiencias y el aprendizaje entre pares.<br><b>Lenguaje Sencillo:</b> Se evitará la jerga empresarial compleja, teniendo en cuenta que al población se encuentra en un rango etario entre 62 años de edad.<br><b>Recursos Mínimos:</b> Se utilizarán materiales básicos como papel, bolígrafos y, si es posible, una pizarra o un espacio para escribir.<br><b>Flexibilidad:</b> Adaptar los horarios y la duración de las sesiones a las necesidades de los comerciantes.<br><b>Confianza y Empatía:</b> Crear un ambiente de apoyo y comprensión. | <b>Módulo 1:</b> Conociendo y Satisfaciendo a Nuestros Clientes de la Plaza<br><b>Módulo 2:</b> Vendiendo Cada Día (Aunque Sea un Poco)<br><b>Módulo 3:</b> Ofreciendo lo que la Gente Necesita en la Plaza<br><b>Módulo 4:</b> ¿Está Alcanzando el Dinero? (Ganancias Básicas)<br><b>Módulo 5:</b> Alegría y Propósito en el Negocio de la Plaza<br><b>Módulo 6:</b> Cubriendo los Gastos Esenciales con el Negocio<br><b>Módulo 7:</b> ¿Estamos Vendiendo Más que Antes? (Seguimiento Básico)<br><b>Módulo 8:</b> Guardando para el Futuro del Negocio<br><b>Módulo 9:</b> ¿Está Mejorando Nuestro Negocio en la Plaza?<br><b>Módulo 10:</b> 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                                                                                       | <b>Enfoque Práctico:</b> Las sesiones se basarán en la realidad diaria de la plaza de mercado.<br><b>Participación Activa:</b> Se creará un espacio seguro para preguntar y compartir experiencias.<br><b>Lenguaje Sencillo:</b> Evitar términos contables complejos.<br><b>Herramientas Básicas:</b> Utilizar elementos cotidianos como cuadernos, lápices y calculadoras sencillas (si están disponibles).<br><b>Ejemplos Reales:</b> Basar las explicaciones en situaciones comunes de la plaza.<br><b>Duración Corta y Concentrada:</b> Sesiones breves para no interferir demasiado con las ventas.                                                                                                                                                | <b>Módulo 1:</b> ¿Cuánto Dinero Entra por las Ventas? (Registro de Ingresos)<br><b>Módulo 2:</b> ¿Cuánto Gastamos en Comprar para Vender? (Costo de la Mercancía)<br><b>Módulo 3:</b> ¿Queda Dinero Después de los Gastos? (Ganancia Básica)<br><b>Módulo 4:</b> ¿Anotamos las Ventas y los Gastos? (Registro Básico)<br><b>Módulo 5:</b> ¿A Veces Gastamos Más de lo que Ganamos? (Flujo de Caja Negativo)<br><b>Módulo 6:</b> ¿Guardamos Algo para el Futuro? (Ahorro Básico)<br><b>Módulo 7:</b> ¿Tenemos Deudas Pendientes? (Obligaciones)<br><b>Módulo 8:</b> ¿Cuánto Debemos en Total? (Conocimiento de las Deudas)<br><b>Módulo 9:</b> ¿Comparamos las Ventas de un Mes a Otro? (Tendencias Básicas)<br><b>Módulo 10:</b> ¿Controlamos lo que Tenemos para Vender? (Inventario Básico)<br><b>Módulo 11:</b> ¿Manejamos Bien el Dinero? (Autoevaluación Sencilla)<br><b>Módulo 12:</b> ¿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 | <b>Enfoque Práctico:</b> Las soluciones propuestas deben ser viables con los recursos disponibles en la plaza.<br><b>Participación Activa:</b> Fomentar el intercambio de ideas y experiencias entre los comerciantes.<br><b>Lenguaje Sencillo y Motivador:</b> Evitar términos técnicos y enfocarse en los beneficios tangibles.<br><b>Uso de Ejemplos:</b> Mostrar lo que algunos ya están haciendo bien y cómo otros pueden empezar.<br><b>Actividades Visuales y Sencillas:</b> Utilizar carteles, demostraciones prácticas y dinámicas grupales.<br><b>Reconocimiento:</b> Celebración de Pequeños Logros.                                                                                                                                         | <b>Módulo 1:</b> Cuidado del Agua y la Energía en Nuestro Puesto<br><b>Módulo 2:</b> Manejo Básico de las Basuras en la Plaza<br><b>Módulo 3:</b> Almacenamiento Limpio y Seguro de Residuos<br><b>Módulo 4:</b> Reduciendo la Basura que Generamos<br><b>Módulo 5:</b> La Basura es un Problema de Todos<br><b>Módulo 6:</b> Manteniendo Limpio Nuestro Entorno<br><b>Módulo 7:</b> Ruido y Olores en la Plaza<br><b>Módulo 8:</b> Limpieza Amigable con el Ambiente (Opcional)<br><b>Módulo 9:</b> Empaques Sostenibles (Primeros Pasos),<br><b>Módulo 10:</b> Los Empaques Amigables y el Negocio<br><b>Módulo 11:</b> Manejo Seguro de Aceites Usados<br><b>Módulo 12:</b> Cuidar el Ambiente es Tarea de Todos                                                                                                                                                                                                                             |                                    |                             |                         |                       |                               | X                        | NA                 | X                | X                         |                               |                      |                    |                             |                         |                               |                                      |                              |

[illegible]

CUESTIONARIO DE DIAGNOSTICO



Nombre Comerciante

Yeimmy Avellaneda

Zona

Carpa Verde

Descripcion Producto Comercializado

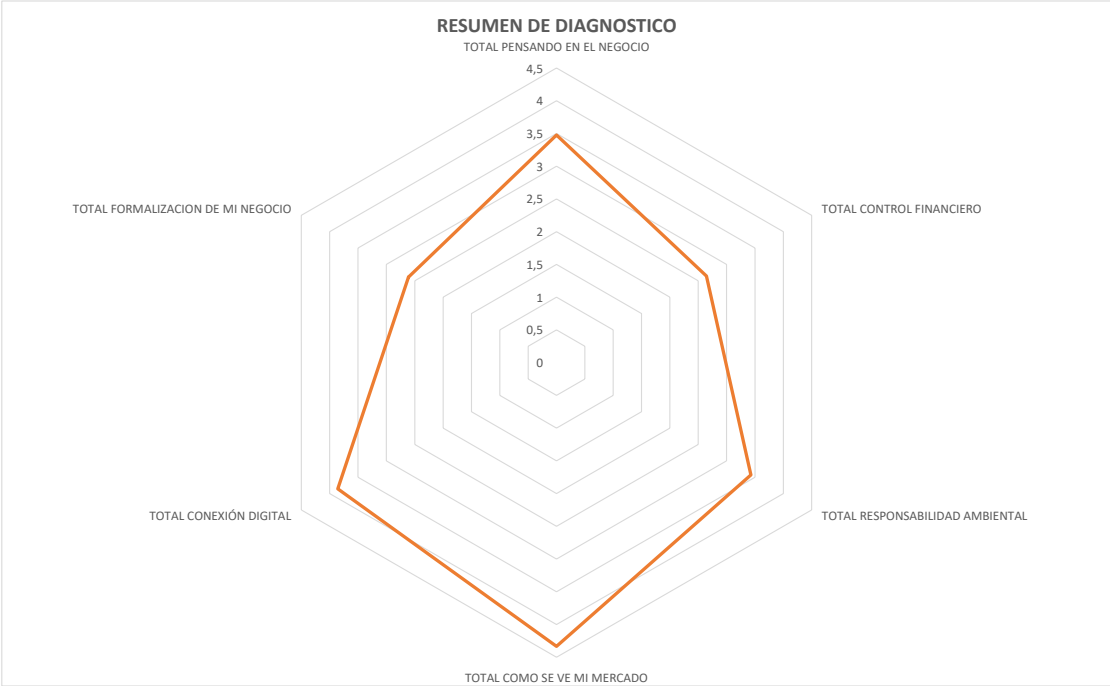
| TEMATICA                  | SUBTEMATICA                   | CUESTIONARIO                                                                         | SI/NO | PUNTAJE |
|---------------------------|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-------|---------|
| 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?                     | NO    | 1       |
|                           | Sobre el Negocio en General   | ¿Piensas que estás ganando suficiente dinero con el negocio?                         | NO    | 1       |
|                           | 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?                                  | 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?                            | NO    | 1       |
|                           | 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?                                  | NO    | 1       |
|                           | 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?                               | SI    | 5       |
|                           | Sobre el Uso de Recursos      | ¿Tratas de usar menos agua en tu negocio?                                            | NO    | 1       |
|                           | 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?                             | SI    | 5       |
|                           | 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?                   | NA    | 5       |
|                           | 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?                                                                 | 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  |
|                             | 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?                                                                     | 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?                                                                                     | 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, Daviplate, 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 Secretaría 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?                                                                      | NO | 1  |
|                             | 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?                                                  | NA | 5  |
|                             | Sobre cumplimiento Sanitario         | ¿Has tramitado el carné de manipulación de alimentos si tu negocio los maneja?                                               | NA | 5  |
|                             | Sobre cumplimiento Sanitario         | Si vendes o manipulas alimentos, ¿los almacenas a temperaturas adecuadas?                                                    | NA | 5  |
|                             |                                      |                                                                                                                              |    | 20 |

|                         |    |                                                                            |    |
|-------------------------|----|----------------------------------------------------------------------------|----|
| CRITERIOS DE EVALUACIÓN | SI | CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA | 42 |
|                         | NO | CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA | 33 |



| 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            | 3                           | 3                            | 3                       | 2.333333333           | 3                             | 3                        | 3                         | 5                  | 3                | 3                         | 3                               | 5                             | 5                    | 3                  | 4                           | 5                           | 3                       | 4                      | 2                             | 1                                    | 4.5                          | 3                                 |



| 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                                                                                                                     | <p><b>Enfoque Práctico:</b> Las sesiones se centrarán en ejemplos reales de la plaza de mercado y soluciones sencillas.</p> <p><b>Participación Activa:</b> Se fomentará la discusión, el intercambio de experiencias y el aprendizaje entre pares.</p> <p><b>Lenguaje Sencillo:</b> Se evitará la jerga empresarial compleja, teniendo en cuenta que al población se encuentra en un rango etario entre 62 años de edad.</p> <p><b>Recursos Mínimos:</b> Se utilizarán materiales básicos como papel, bolígrafos y, si es posible, una pizarra o un espacio para escribir.</p> <p><b>Flexibilidad:</b> Adaptar los horarios y la duración de las sesiones a las necesidades de los comerciantes.</p> <p><b>Confianza y Empatía:</b> Crear un ambiente de apoyo y comprensión.</p> | <p><b>Módulo 1:</b> Conociendo y Satisfaciendo a Nuestros Clientes de la Plaza</p> <p><b>Módulo 2:</b> Vendiendo Cada Día (Aunque Sea un Poco)</p> <p><b>Módulo 3:</b> Ofreciendo lo que la Gente Necesita en la Plaza</p> <p><b>Módulo 4:</b> ¿Está Alcanzando el Dinero? (Ganancias Básicas)</p> <p><b>Módulo 5:</b> Alegría y Propósito en el Negocio de la Plaza</p> <p><b>Módulo 6:</b> Cubriendo los Gastos Esenciales con el Negocio</p> <p><b>Módulo 7:</b> ¿Estamos Vendiendo Más que Antes? (Seguimiento Básico)</p> <p><b>Módulo 8:</b> Guardando para el Futuro del Negocio</p> <p><b>Módulo 9:</b> ¿Está Mejorando Nuestro Negocio en la Plaza?</p> <p><b>Módulo 10:</b> Soñando con un Negocio Más Grande en la Plaza</p>                                                                                                                                                                                                                                                            | 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                                                                                       | <p><b>Enfoque Práctico:</b> Las sesiones se basarán en la realidad diaria de la plaza de mercado.</p> <p><b>Participación Activa:</b> Se creará un espacio seguro para preguntar y compartir experiencias.</p> <p><b>Lenguaje Sencillo:</b> Evitar términos contables complejos.</p> <p><b>Herramientas Básicas:</b> Utilizar elementos cotidianos como cuadernos, lápices y calculadoras sencillas (si están disponibles).</p> <p><b>Ejemplos Reales:</b> Basar las explicaciones en situaciones comunes de la plaza.</p> <p><b>Duración Corta y Concentrada:</b> Sesiones breves para no interferir demasiado con las ventas.</p>                                                                                                                                                | <p><b>Módulo 1:</b> ¿Cuánto Dinero Entra por las Ventas? (Registro de Ingresos)</p> <p><b>Módulo 2:</b> ¿Cuánto Gastamos en Comprar para Vender? (Costo de la Mercancía)</p> <p><b>Módulo 3:</b> ¿Queda Dinero Después de los Gastos? (Ganancia Básica)</p> <p><b>Módulo 4:</b> ¿Anotamos las Ventas y los Gastos? (Registro Básico)</p> <p><b>Módulo 5:</b> ¿A Veces Gastamos Más de lo que Ganamos? (Flujo de Caja Negativo)</p> <p><b>Módulo 6:</b> ¿Guardamos Algo para el Futuro? (Ahorro Básico)</p> <p><b>Módulo 7:</b> ¿Tenemos Deudas Pendientes? (Obligaciones)</p> <p><b>Módulo 8:</b> ¿Cuánto Debemos en Total? (Conocimiento de las Deudas)</p> <p><b>Módulo 9:</b> ¿Comparamos las Ventas de un Mes a Otro? (Tendencias Básicas)</p> <p><b>Módulo 10:</b> ¿Controlamos lo que Tenemos para Vender? (Inventario Básico)</p> <p><b>Módulo 11:</b> ¿Manejamos Bien el Dinero? (Autoevaluación Sencilla)</p> <p><b>Módulo 12:</b> ¿Pensamos en Cómo Ganar Más? (Mejora de Ganancias)</p> |                                    |                             | 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 | <p><b>Enfoque Práctico:</b> Las soluciones propuestas deben ser viables con los recursos disponibles en la plaza.</p> <p><b>Participación Activa:</b> Fomentar el intercambio de ideas y experiencias entre los comerciantes.</p> <p><b>Lenguaje Sencillo y Motivador:</b> Evitar términos técnicos y enfocarse en los beneficios tangibles.</p> <p><b>Uso de Ejemplos:</b> Mostrar lo que algunos ya están haciendo bien y cómo otros pueden empezar.</p> <p><b>Actividades Visuales y Sencillas:</b> Utilizar carteles, demostraciones prácticas y dinámicas grupales.</p> <p><b>Reconocimiento:</b> Celebración de Pequeños Logros.</p>                                                                                                                                         | <p><b>Módulo 1:</b> Cuidado del Agua y la Energía en Nuestro Puesto</p> <p><b>Módulo 2:</b> Manejo Básico de las Basuras en la Plaza</p> <p><b>Módulo 3:</b> Almacenamiento Limpio y Seguro de Residuos</p> <p><b>Módulo 4:</b> Reduciendo la Basura que Generamos</p> <p><b>Módulo 5:</b> La Basura es un Problema de Todos</p> <p><b>Módulo 6:</b> Manteniendo Limpio Nuestro Entorno</p> <p><b>Módulo 7:</b> Ruido y Olores en la Plaza</p> <p><b>Módulo 8:</b> Limpieza Amigable con el Ambiente (Opcional)</p> <p><b>Módulo 9:</b> Empaques Sostenibles (Primeros Pasos),</p> <p><b>Módulo 10:</b> Los Empaques Amigables y el Negocio</p> <p><b>Módulo 11:</b> Manejo Seguro de Aceites Usados</p> <p><b>Módulo 12:</b> Cuidar el Ambiente es Tarea de Todos</p>                                                                                                                                                                                                                             |                                    |                             |                         |                       |                               | X                        | NA                 | X                | X                         |                               |                      |                    |                             |                         |                               |                                      |                              |  |

[illegible]

CUESTIONARIO DE DIAGNOSTICO



Nombre Comerciante

Sandra Cachon

Zona

Carpa Verde

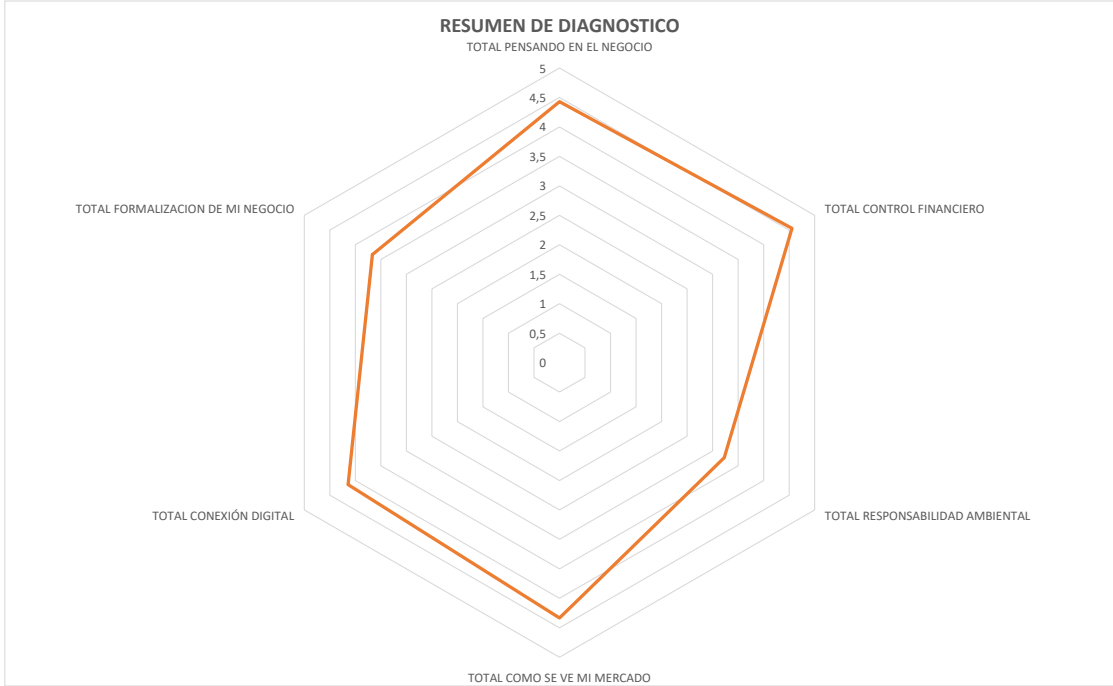
Descripcion Producto Comercializado

| 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?                         | NO    | 1       |
|                           | 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?                                  | 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?                              | SI    | 5       |
|                           | 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? | 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?                                            | 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?                                            | NO    | 1       |
|                           | 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?                             | SI    | 5       |
|                           | 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?                   | NA    | 5       |
|                           | 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?                                                                 | 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  |
|                             | 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?                                                               | 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?                                                             | 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?                                                             | SI | 5  |
|                             | 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?                                                                | 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?                                                             | 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?                                                  | NA | 5  |
|                             | Sobre cumplimiento Sanitario         | ¿Has tramitado el carné de manipulación de alimentos si tu negocio los maneja?                                               | NA | 5  |
|                             | Sobre cumplimiento Sanitario         | Si vendes o manipulas alimentos, ¿los almacenas a temperaturas adecuadas?                                                    | NA | 5  |
|                             |                                      |                                                                                                                              |    | 20 |

|                         |    |                                                                            |    |
|-------------------------|----|----------------------------------------------------------------------------|----|
| CRITERIOS DE EVALUACIÓN | SI | CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA | 56 |
|                         | NO | CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA | 19 |

| PENSANDO EN EL NEGOCIO |                             | TOTAL<br>PENSANDO EN<br>EL NEGOCIO | CONTROL FINANCIERO      |                       |                               | TOTAL CONTROL<br>FINANCIERO | RESPONSABILIDAD AMBIENTAL |                    |                  |                           | TOTAL<br>RESPONSABILIDAD<br>AMBIENTAL | COMO SE VE MI MERCADO         |                      |                    | TOTAL COMO SE<br>VE MI MERCADO | CONEXIÓN DIGITAL            |                         | TOTAL<br>CONEXIÓN<br>DIGITAL | FORMALIZACION DE MI NEGOCIO   |                                      |                              | TOTAL FORMALIZACION<br>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 |                                      |
| 5                      | 4                           | 4                                  | 5                       | 3,666666667           | 5                             | 5                           | 3                         | 4                  | 3                | 3                         | 3                                     | 5                             | 5                    | 3                  | 4                              | 5                           | 3                       | 4                            | 4                             | 2                                    | 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                                                                                                                     | <b>Enfoque Práctico:</b> Las sesiones se centrarán en ejemplos reales de la plaza de mercado y soluciones sencillas.<br><b>Participación Activa:</b> Se fomentará la discusión, el intercambio de experiencias y el aprendizaje entre pares.<br><b>Lenguaje Sencillo:</b> Se evitará la jerga empresarial compleja, teniendo en cuenta que al población se encuentra en un rango etario entre 62 años de edad.<br><b>Recursos Mínimos:</b> Se utilizarán materiales básicos como papel, bolígrafos y, si es posible, una pizarra o un espacio para escribir.<br><b>Flexibilidad:</b> Adaptar los horarios y la duración de las sesiones a las necesidades de los comerciantes.<br><b>Confianza y Empatía:</b> Crear un ambiente de apoyo y comprensión. | <b>Módulo 1:</b> Conociendo y Satisfaciendo a Nuestros Clientes de la Plaza<br><b>Módulo 2:</b> Vendiendo Cada Día (Aunque Sea un Poco)<br><b>Módulo 3:</b> Ofreciendo lo que la Gente Necesita en la Plaza<br><b>Módulo 4:</b> ¿Está Alcanzando el Dinero? (Ganancias Básicas)<br><b>Módulo 5:</b> Alegría y Propósito en el Negocio de la Plaza<br><b>Módulo 6:</b> Cubriendo los Gastos Esenciales con el Negocio<br><b>Módulo 7:</b> ¿Estamos Vendiendo Más que Antes? (Seguimiento Básico)<br><b>Módulo 8:</b> Guardando para el Futuro del Negocio<br><b>Módulo 9:</b> ¿Está Mejorando Nuestro Negocio en la Plaza?<br><b>Módulo 10:</b> 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                                                                                       | <b>Enfoque Práctico:</b> Las sesiones se basarán en la realidad diaria de la plaza de mercado.<br><b>Participación Activa:</b> Se creará un espacio seguro para preguntar y compartir experiencias.<br><b>Lenguaje Sencillo:</b> Evitar términos contables complejos.<br><b>Herramientas Básicas:</b> Utilizar elementos cotidianos como cuadernos, lápices y calculadoras sencillas (si están disponibles).<br><b>Ejemplos Reales:</b> Basar las explicaciones en situaciones comunes de la plaza.<br><b>Duración Corta y Concentrada:</b> Sesiones breves para no interferir demasiado con las ventas.                                                                                                                                                | <b>Módulo 1:</b> ¿Cuánto Dinero Entra por las Ventas? (Registro de Ingresos)<br><b>Módulo 2:</b> ¿Cuánto Gastamos en Comprar para Vender? (Costo de la Mercancía)<br><b>Módulo 3:</b> ¿Queda Dinero Después de los Gastos? (Ganancia Básica)<br><b>Módulo 4:</b> ¿Anotamos las Ventas y los Gastos? (Registro Básico)<br><b>Módulo 5:</b> ¿A Veces Gastamos Más de lo que Ganamos? (Flujo de Caja Negativo)<br><b>Módulo 6:</b> ¿Guardamos Algo para el Futuro? (Ahorro Básico)<br><b>Módulo 7:</b> ¿Tenemos Deudas Pendientes? (Obligaciones)<br><b>Módulo 8:</b> ¿Cuánto Debemos en Total? (Conocimiento de las Deudas)<br><b>Módulo 9:</b> ¿Comparamos las Ventas de un Mes a Otro? (Tendencias Básicas)<br><b>Módulo 10:</b> ¿Controlamos lo que Tenemos para Vender? (Inventario Básico)<br><b>Módulo 11:</b> ¿Manejamos Bien el Dinero? (Autoevaluación Sencilla)<br><b>Módulo 12:</b> ¿Pensamos en Cómo Ganar Más? (Mejora de Ganancias) |                                    |                             | NA                      | X                     | 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 | <b>Enfoque Práctico:</b> Las soluciones propuestas deben ser viables con los recursos disponibles en la plaza.<br><b>Participación Activa:</b> Fomentar el intercambio de ideas y experiencias entre los comerciantes.<br><b>Lenguaje Sencillo y Motivador:</b> Evitar términos técnicos y enfocarse en los beneficios tangibles.<br><b>Uso de Ejemplos:</b> Mostrar lo que algunos ya están haciendo bien y cómo otros pueden empezar.<br><b>Actividades Visuales y Sencillas:</b> Utilizar carteles, demostraciones prácticas y dinámicas grupales.<br><b>Reconocimiento:</b> Celebración de Pequeños Logros.                                                                                                                                         | <b>Módulo 1:</b> Cuidado del Agua y la Energía en Nuestro Puesto<br><b>Módulo 2:</b> Manejo Básico de las Basuras en la Plaza<br><b>Módulo 3:</b> Almacenamiento Limpio y Seguro de Residuos<br><b>Módulo 4:</b> Reduciendo la Basura que Generamos<br><b>Módulo 5:</b> La Basura es un Problema de Todos<br><b>Módulo 6:</b> Manteniendo Limpio Nuestro Entorno<br><b>Módulo 7:</b> Ruido y Olores en la Plaza<br><b>Módulo 8:</b> Limpieza Amigable con el Ambiente (Opcional)<br><b>Módulo 9:</b> Empaques Sostenibles (Primeros Pasos),<br><b>Módulo 10:</b> Los Empaques Amigables y el Negocio<br><b>Módulo 11:</b> Manejo Seguro de Aceites Usados<br><b>Módulo 12:</b> Cuidar el Ambiente es Tarea de Todos                                                                                                                                                                                                                             |                                    |                             |                         |                       |                               | X                        | NA                 | X                | X                         |                               |                      |                    |                             |                         |                               |                                      |                              |

[illegible]



CUESTIONARIO DE DIAGNOSTICO



Nombre Comerciante

Isabel Castro

Zona

Carpa Verde

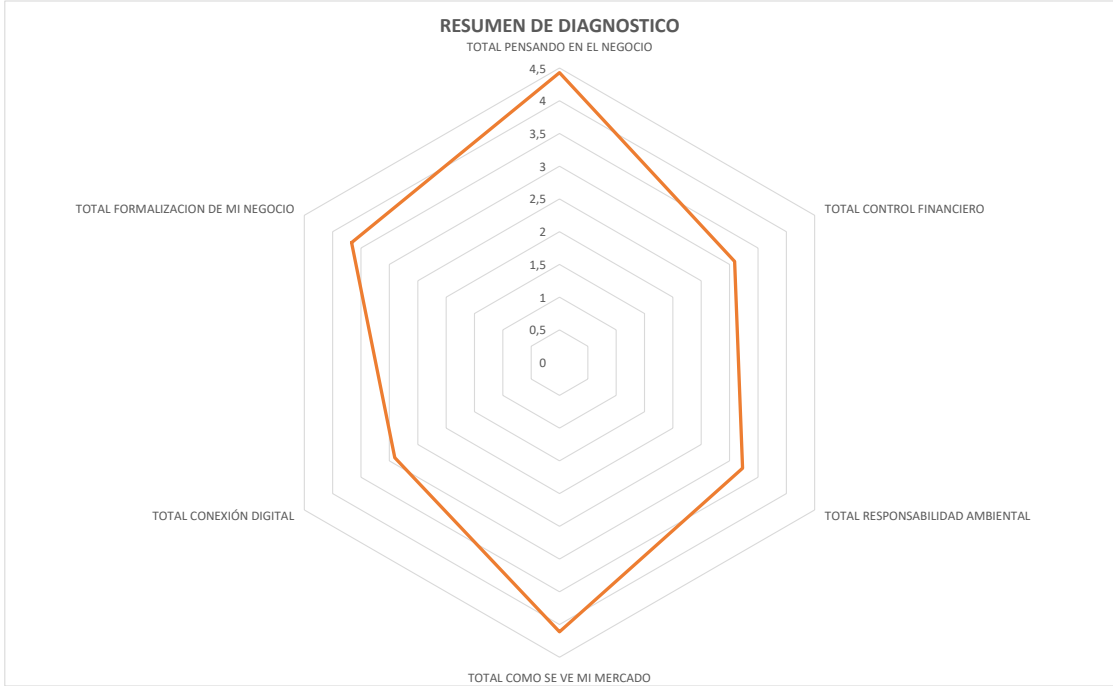
Descripcion Producto Comercializado

| 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?                         | NO    | 1       |
|                           | 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?                                  | 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?                              | SI    | 5       |
|                           | 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?                            | NO    | 1       |
|                           | 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?                                           | NO    | 1       |
|                           | 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?                               | SI    | 5       |
|                           | Sobre el Uso de Recursos      | ¿Tratas de usar menos agua en tu negocio?                                            | NO    | 1       |
|                           | 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?                             | SI    | 5       |
|                           | 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?                   | NA    | 5       |
|                           | 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?                                                   | 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  |
|                             | 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 facebok ,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? | 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?                                                             | SI | 5  |
|                             | Sobre el Registro del Negocio        | ¿Cuenta con Registro EN LA Secretaría 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?                                                  | NA | 5  |
|                             | Sobre cumplimiento Sanitario         | ¿Has tramitado el carné de manipulación de alimentos si tu negocio los maneja?                                               | NA | 5  |
|                             | Sobre cumplimiento Sanitario         | Si vendes o manipulas alimentos, ¿los almacenas a temperaturas adecuadas?                                                    | NA | 5  |
|                             |                                      |                                                                                                                              |    | 20 |

|                         |    |                                                                            |    |
|-------------------------|----|----------------------------------------------------------------------------|----|
| CRITERIOS DE EVALUACIÓN | SI | CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA | 46 |
|                         | 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 | 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 |                                   |
| 5                      | 4                           | 4                            | 3                       | 3,666666667           | 3                             | 3                        | 3                         | 4                  | 3                | 3                         | 3                               | 4                             | 5                    | 3                  | 4                           | 4                           | 2                       | 3                      | 4                             | 2                                    | 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                                                                                                                     | <p><b>Enfoque Práctico:</b> Las sesiones se centrarán en ejemplos reales de la plaza de mercado y soluciones sencillas.</p> <p><b>Participación Activa:</b> Se fomentará la discusión, el intercambio de experiencias y el aprendizaje entre pares.</p> <p><b>Lenguaje Sencillo:</b> Se evitará la jerga empresarial compleja, teniendo en cuenta que al población se encuentra en un rango etario entre 62 años de edad.</p> <p><b>Recursos Mínimos:</b> Se utilizarán materiales básicos como papel, bolígrafos y, si es posible, una pizarra o un espacio para escribir.</p> <p><b>Flexibilidad:</b> Adaptar los horarios y la duración de las sesiones a las necesidades de los comerciantes.</p> <p><b>Confianza y Empatía:</b> Crear un ambiente de apoyo y comprensión.</p> | <p><b>Módulo 1:</b> Conociendo y Satisfaciendo a Nuestros Clientes de la Plaza</p> <p><b>Módulo 2:</b> Vendiendo Cada Día (Aunque Sea un Poco)</p> <p><b>Módulo 3:</b> Ofreciendo lo que la Gente Necesita en la Plaza</p> <p><b>Módulo 4:</b> ¿Está Alcanzando el Dinero? (Ganancias Básicas)</p> <p><b>Módulo 5:</b> Alegría y Propósito en el Negocio de la Plaza</p> <p><b>Módulo 6:</b> Cubriendo los Gastos Esenciales con el Negocio</p> <p><b>Módulo 7:</b> ¿Estamos Vendiendo Más que Antes? (Seguimiento Básico)</p> <p><b>Módulo 8:</b> Guardando para el Futuro del Negocio</p> <p><b>Módulo 9:</b> ¿Está Mejorando Nuestro Negocio en la Plaza?</p> <p><b>Módulo 10:</b> Soñando con un Negocio Más Grande en la Plaza</p>                                                                                                                                                                                                                                                            | 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                                                                                       | <p><b>Enfoque Práctico:</b> Las sesiones se basarán en la realidad diaria de la plaza de mercado.</p> <p><b>Participación Activa:</b> Se creará un espacio seguro para preguntar y compartir experiencias.</p> <p><b>Lenguaje Sencillo:</b> Evitar términos contables complejos.</p> <p><b>Herramientas Básicas:</b> Utilizar elementos cotidianos como cuadernos, lápices y calculadoras sencillas (si están disponibles).</p> <p><b>Ejemplos Reales:</b> Basar las explicaciones en situaciones comunes de la plaza.</p> <p><b>Duración Corta y Concentrada:</b> Sesiones breves para no interferir demasiado con las ventas.</p>                                                                                                                                                | <p><b>Módulo 1:</b> ¿Cuánto Dinero Entra por las Ventas? (Registro de Ingresos)</p> <p><b>Módulo 2:</b> ¿Cuánto Gastamos en Comprar para Vender? (Costo de la Mercancía)</p> <p><b>Módulo 3:</b> ¿Queda Dinero Después de los Gastos? (Ganancia Básica)</p> <p><b>Módulo 4:</b> ¿Anotamos las Ventas y los Gastos? (Registro Básico)</p> <p><b>Módulo 5:</b> ¿A Veces Gastamos Más de lo que Ganamos? (Flujo de Caja Negativo)</p> <p><b>Módulo 6:</b> ¿Guardamos Algo para el Futuro? (Ahorro Básico)</p> <p><b>Módulo 7:</b> ¿Tenemos Deudas Pendientes? (Obligaciones)</p> <p><b>Módulo 8:</b> ¿Cuánto Debemos en Total? (Conocimiento de las Deudas)</p> <p><b>Módulo 9:</b> ¿Comparamos las Ventas de un Mes a Otro? (Tendencias Básicas)</p> <p><b>Módulo 10:</b> ¿Controlamos lo que Tenemos para Vender? (Inventario Básico)</p> <p><b>Módulo 11:</b> ¿Manejamos Bien el Dinero? (Autoevaluación Sencilla)</p> <p><b>Módulo 12:</b> ¿Pensamos en Cómo Ganar Más? (Mejora de Ganancias)</p> |                                    |                             | 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 | <p><b>Enfoque Práctico:</b> Las soluciones propuestas deben ser viables con los recursos disponibles en la plaza.</p> <p><b>Participación Activa:</b> Fomentar el intercambio de ideas y experiencias entre los comerciantes.</p> <p><b>Lenguaje Sencillo y Motivador:</b> Evitar términos técnicos y enfocarse en los beneficios tangibles.</p> <p><b>Uso de Ejemplos:</b> Mostrar lo que algunos ya están haciendo bien y cómo otros pueden empezar.</p> <p><b>Actividades Visuales y Sencillas:</b> Utilizar carteles, demostraciones prácticas y dinámicas grupales.</p> <p><b>Reconocimiento:</b> Celebración de Pequeños Logros.</p>                                                                                                                                         | <p><b>Módulo 1:</b> Cuidado del Agua y la Energía en Nuestro Puesto</p> <p><b>Módulo 2:</b> Manejo Básico de las Basuras en la Plaza</p> <p><b>Módulo 3:</b> Almacenamiento Limpio y Seguro de Residuos</p> <p><b>Módulo 4:</b> Reduciendo la Basura que Generamos</p> <p><b>Módulo 5:</b> La Basura es un Problema de Todos</p> <p><b>Módulo 6:</b> Manteniendo Limpio Nuestro Entorno</p> <p><b>Módulo 7:</b> Ruido y Olores en la Plaza</p> <p><b>Módulo 8:</b> Limpieza Amigable con el Ambiente (Opcional)</p> <p><b>Módulo 9:</b> Empaques Sostenibles (Primeros Pasos),</p> <p><b>Módulo 10:</b> Los Empaques Amigables y el Negocio</p> <p><b>Módulo 11:</b> Manejo Seguro de Aceites Usados</p> <p><b>Módulo 12:</b> Cuidar el Ambiente es Tarea de Todos</p>                                                                                                                                                                                                                             |                                    |                             |                         |                       |                               | X                        | NA                 | X                | X                         |                               |                      |                    |                             |                         |                               |                                      |                              |  |

[illegible]

CUESTIONARIO DE DIAGNOSTICO



Nombre Comerciante

Martha Muñoz

Zona

Carpa Verde

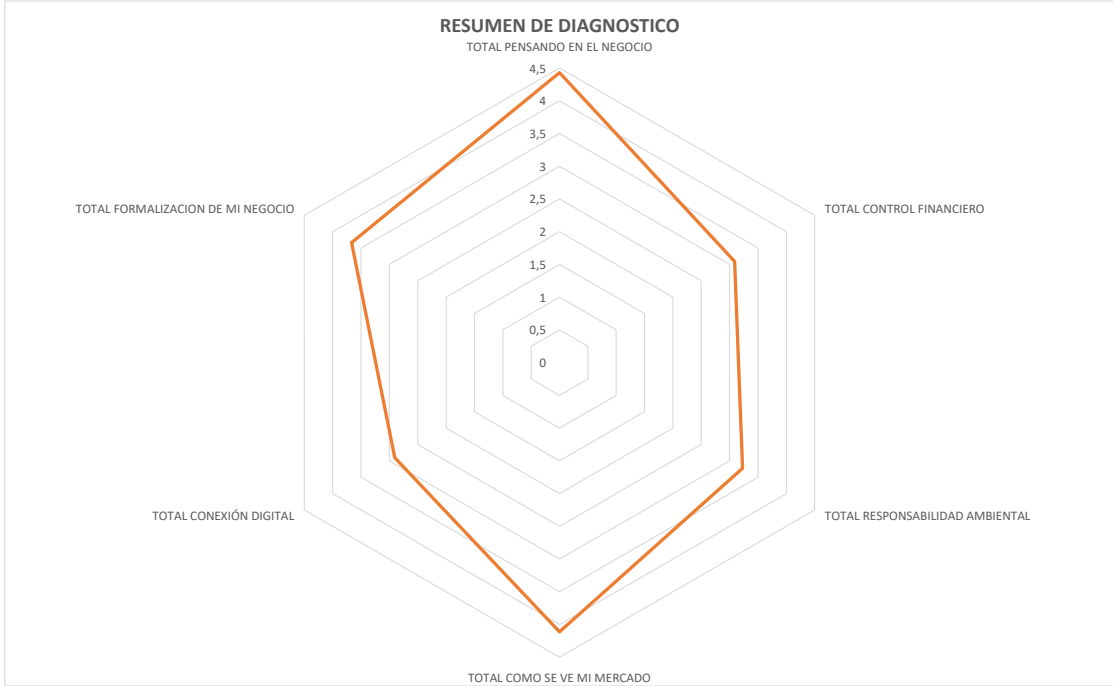
Descripcion Producto Comercializado

| 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?                         | NO    | 1       |
|                           | 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?                                  | 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?                              | SI    | 5       |
|                           | 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?                            | NO    | 1       |
|                           | 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?                                           | NO    | 1       |
|                           | 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?                               | SI    | 5       |
|                           | Sobre el Uso de Recursos      | ¿Tratas de usar menos agua en tu negocio?                                            | NO    | 1       |
|                           | 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?                             | SI    | 5       |
|                           | 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?                   | NA    | 5       |
|                           | 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?                                                   | 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 |
|                             | 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? | 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, Daviplate, 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?                                                             | 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?                                                  | NA | 5 |
|                             | Sobre cumplimiento Sanitario         | ¿Has tramitado el carné de manipulación de alimentos si tu negocio los maneja?                                               | NA | 5 |
|                             | Sobre cumplimiento Sanitario         | Si vendes o manipulas alimentos, ¿los almacenas a temperaturas adecuadas?                                                    | NA | 5 |

|                         |    |                                                                            |    |
|-------------------------|----|----------------------------------------------------------------------------|----|
| CRITERIOS DE EVALUACIÓN | SI | CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA | 46 |
|                         | 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 | 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 |                                   |
| 5                      | 4                           | 4                            | 3                       | 3,666666667           | 3                             | 3                        | 3                         | 4                  | 3                | 3                         | 3                               | 4                             | 5                    | 3                  | 4                           | 4                           | 2                       | 3                      | 4                             | 2                                    | 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                                                                                                                     | <b>Enfoque Práctico:</b> Las sesiones se centrarán en ejemplos reales de la plaza de mercado y soluciones sencillas.<br><b>Participación Activa:</b> Se fomentará la discusión, el intercambio de experiencias y el aprendizaje entre pares.<br><b>Lenguaje Sencillo:</b> Se evitará la jerga empresarial compleja, teniendo en cuenta que al población se encuentra en un rango etario entre 62 años de edad.<br><b>Recursos Mínimos:</b> Se utilizarán materiales básicos como papel, bolígrafos y, si es posible, una pizarra o un espacio para escribir.<br><b>Flexibilidad:</b> Adaptar los horarios y la duración de las sesiones a las necesidades de los comerciantes.<br><b>Confianza y Empatía:</b> Crear un ambiente de apoyo y comprensión. | <b>Módulo 1:</b> Conociendo y Satisfaciendo a Nuestros Clientes de la Plaza<br><b>Módulo 2:</b> Vendiendo Cada Día (Aunque Sea un Poco)<br><b>Módulo 3:</b> Ofreciendo lo que la Gente Necesita en la Plaza<br><b>Módulo 4:</b> ¿Está Alcanzando el Dinero? (Ganancias Básicas)<br><b>Módulo 5:</b> Alegría y Propósito en el Negocio de la Plaza<br><b>Módulo 6:</b> Cubriendo los Gastos Esenciales con el Negocio<br><b>Módulo 7:</b> ¿Estamos Vendiendo Más que Antes? (Seguimiento Básico)<br><b>Módulo 8:</b> Guardando para el Futuro del Negocio<br><b>Módulo 9:</b> ¿Está Mejorando Nuestro Negocio en la Plaza?<br><b>Módulo 10:</b> 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                                                                                       | <b>Enfoque Práctico:</b> Las sesiones se basarán en la realidad diaria de la plaza de mercado.<br><b>Participación Activa:</b> Se creará un espacio seguro para preguntar y compartir experiencias.<br><b>Lenguaje Sencillo:</b> Evitar términos contables complejos.<br><b>Herramientas Básicas:</b> Utilizar elementos cotidianos como cuadernos, lápices y calculadoras sencillas (si están disponibles).<br><b>Ejemplos Reales:</b> Basar las explicaciones en situaciones comunes de la plaza.<br><b>Duración Corta y Concentrada:</b> Sesiones breves para no interferir demasiado con las ventas.                                                                                                                                                | <b>Módulo 1:</b> ¿Cuánto Dinero Entra por las Ventas? (Registro de Ingresos)<br><b>Módulo 2:</b> ¿Cuánto Gastamos en Comprar para Vender? (Costo de la Mercancía)<br><b>Módulo 3:</b> ¿Queda Dinero Después de los Gastos? (Ganancia Básica)<br><b>Módulo 4:</b> ¿Anotamos las Ventas y los Gastos? (Registro Básico)<br><b>Módulo 5:</b> ¿A Veces Gastamos Más de lo que Ganamos? (Flujo de Caja Negativo)<br><b>Módulo 6:</b> ¿Guardamos Algo para el Futuro? (Ahorro Básico)<br><b>Módulo 7:</b> ¿Tenemos Deudas Pendientes? (Obligaciones)<br><b>Módulo 8:</b> ¿Cuánto Debemos en Total? (Conocimiento de las Deudas)<br><b>Módulo 9:</b> ¿Comparamos las Ventas de un Mes a Otro? (Tendencias Básicas)<br><b>Módulo 10:</b> ¿Controlamos lo que Tenemos para Vender? (Inventario Básico)<br><b>Módulo 11:</b> ¿Manejamos Bien el Dinero? (Autoevaluación Sencilla)<br><b>Módulo 12:</b> ¿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 | <b>Enfoque Práctico:</b> Las soluciones propuestas deben ser viables con los recursos disponibles en la plaza.<br><b>Participación Activa:</b> Fomentar el intercambio de ideas y experiencias entre los comerciantes.<br><b>Lenguaje Sencillo y Motivador:</b> Evitar términos técnicos y enfocarse en los beneficios tangibles.<br><b>Uso de Ejemplos:</b> Mostrar lo que algunos ya están haciendo bien y cómo otros pueden empezar.<br><b>Actividades Visuales y Sencillas:</b> Utilizar carteles, demostraciones prácticas y dinámicas grupales.<br><b>Reconocimiento:</b> Celebración de Pequeños Logros.                                                                                                                                         | <b>Módulo 1:</b> Cuidado del Agua y la Energía en Nuestro Puesto<br><b>Módulo 2:</b> Manejo Básico de las Basuras en la Plaza<br><b>Módulo 3:</b> Almacenamiento Limpio y Seguro de Residuos<br><b>Módulo 4:</b> Reduciendo la Basura que Generamos<br><b>Módulo 5:</b> La Basura es un Problema de Todos<br><b>Módulo 6:</b> Manteniendo Limpio Nuestro Entorno<br><b>Módulo 7:</b> Ruido y Olores en la Plaza<br><b>Módulo 8:</b> Limpieza Amigable con el Ambiente (Opcional)<br><b>Módulo 9:</b> Empaques Sostenibles (Primeros Pasos),<br><b>Módulo 10:</b> Los Empaques Amigables y el Negocio<br><b>Módulo 11:</b> Manejo Seguro de Aceites Usados<br><b>Módulo 12:</b> Cuidar el Ambiente es Tarea de Todos                                                                                                                                                                                                                             |                                    |                             |                         |                       |                               | X                        | NA                 | X                | X                         |                               |                      |                    |                             |                         |                               |                                      |                              |

[illegible]

CUESTIONARIO DE DIAGNOSTICO



Nombre Comerciante

Edgar Castillo

Zona

Carpa Verde

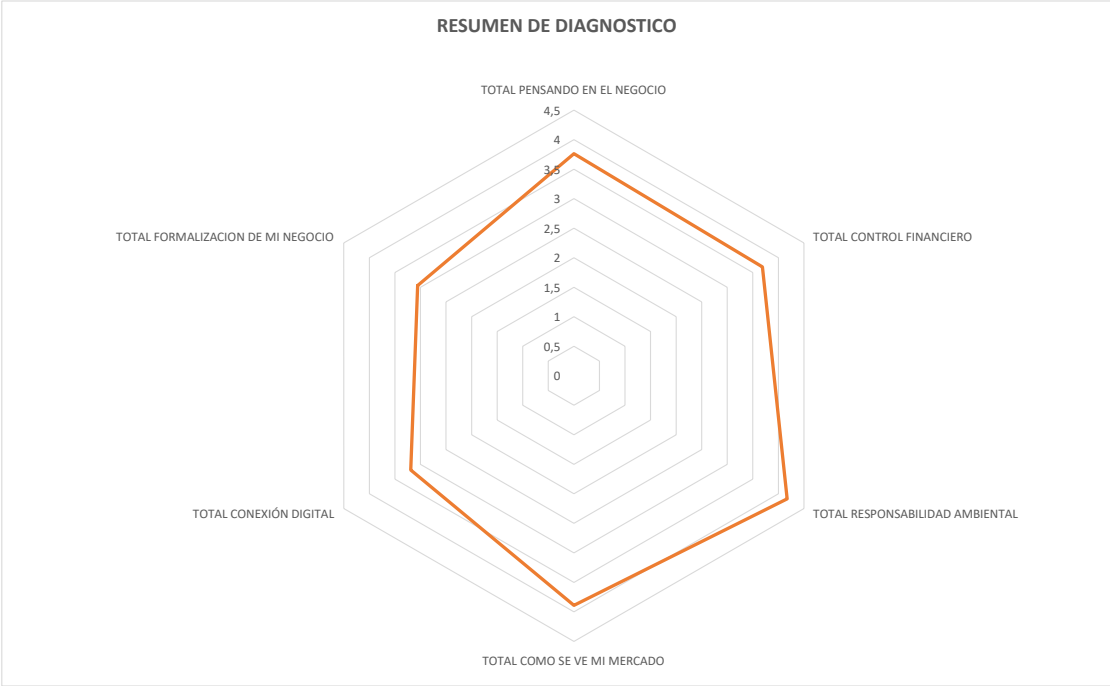
Descripcion Producto Comercializado

| 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    | 1       |
|                           | Sobre el Negocio en General   | ¿Piensas que estás ganando suficiente dinero con el negocio?                         | NO    | 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    | 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    | 5       |
|                           | 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    | 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    | 5       |
|                           | Sobre Planificación y Control | ¿Llevas un control de lo que tienes para vender (inventario)?                        | NO    | 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?                                | NO    | 1       |
| 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    | 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    | 5       |
|                           | 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    | 5       |
|                           | 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 | 1 |
|                             | 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 | 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 |
|                             | 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 facebok ,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?                                                                     | 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 | 5 |
|                             | Sobre la Implementación              | ¿Sabes si te cobran alguna comisión por recibir pagos digitales?                                                             | NO | 5 |
|                             | 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.)?                                               | NO | 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 |
| FORMALIZACIÓN 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 | 5 |
|                             | Sobre el Registro del Negocio        | ¿Cuenta con Registro EN LA Secretaría 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 | 1 |
|                             | 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?                                                  | NA | 5 |
|                             | Sobre cumplimiento Sanitario         | ¿Has tramitado el carné de manipulación de alimentos si tu negocio los maneja?                                               | NA | 5 |
|                             | Sobre cumplimiento Sanitario         | Si vendes o manipulas alimentos, ¿los almacenas a temperaturas adecuadas?                                                    | NA | 5 |

|                         |    |                                                                            |    |
|-------------------------|----|----------------------------------------------------------------------------|----|
| CRITERIOS DE EVALUACIÓN | SI | CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA | 35 |
|                         | NO | CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA | 41 |

| PENSANDO EN EL NEGOCIO |                             | TOTAL<br>PENSANDO EN<br>EL NEGOCIO | CONTROL FINANCIERO      |                       |                               | TOTAL CONTROL<br>FINANCIERO | RESPONSABILIDAD AMBIENTAL |                    |                  |                           | TOTAL<br>RESPONSABILIDAD<br>AMBIENTAL | COMO SE VE MI MERCADO         |                      |                    | TOTAL COMO SE<br>VE MI MERCADO | CONEXIÓN DIGITAL            |                         | TOTAL<br>CONEXIÓN<br>DIGITAL | FORMALIZACION DE MI NEGOCIO   |                                      |                              | TOTAL FORMALIZACION<br>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            | 4                           | 4                                  | 3                       | 3,666666667           | 4                             | 4                           | 5                         | 3                  | 5                | 3                         | 4                                     | 4                             | 5                    | 3                  | 4                              | 4                           | 3                       | 3                            | 4                             | 1                                    | 4,5                          | 3                                    |



| 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                                                                                                                     | <b>Enfoque Práctico:</b> Las sesiones se centrarán en ejemplos reales de la plaza de mercado y soluciones sencillas.<br><b>Participación Activa:</b> Se fomentará la discusión, el intercambio de experiencias y el aprendizaje entre pares.<br><b>Lenguaje Sencillo:</b> Se evitará la jerga empresarial compleja, teniendo en cuenta que al población se encuentra en un rango etario entre 62 años de edad.<br><b>Recursos Mínimos:</b> Se utilizarán materiales básicos como papel, bolígrafos y, si es posible, una pizarra o un espacio para escribir.<br><b>Flexibilidad:</b> Adaptar los horarios y la duración de las sesiones a las necesidades de los comerciantes.<br><b>Confianza y Empatía:</b> Crear un ambiente de apoyo y comprensión. | <b>Módulo 1:</b> Conociendo y Satisfaciendo a Nuestros Clientes de la Plaza<br><b>Módulo 2:</b> Vendiendo Cada Día (Aunque Sea un Poco)<br><b>Módulo 3:</b> Ofreciendo lo que la Gente Necesita en la Plaza<br><b>Módulo 4:</b> ¿Está Alcanzando el Dinero? (Ganancias Básicas)<br><b>Módulo 5:</b> Alegría y Propósito en el Negocio de la Plaza<br><b>Módulo 6:</b> Cubriendo los Gastos Esenciales con el Negocio<br><b>Módulo 7:</b> ¿Estamos Vendiendo Más que Antes? (Seguimiento Básico)<br><b>Módulo 8:</b> Guardando para el Futuro del Negocio<br><b>Módulo 9:</b> ¿Está Mejorando Nuestro Negocio en la Plaza?<br><b>Módulo 10:</b> 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                                                                                       | <b>Enfoque Práctico:</b> Las sesiones se basarán en la realidad diaria de la plaza de mercado.<br><b>Participación Activa:</b> Se creará un espacio seguro para preguntar y compartir experiencias.<br><b>Lenguaje Sencillo:</b> Evitar términos contables complejos.<br><b>Herramientas Básicas:</b> Utilizar elementos cotidianos como cuadernos, lápices y calculadoras sencillas (si están disponibles).<br><b>Ejemplos Reales:</b> Basar las explicaciones en situaciones comunes de la plaza.<br><b>Duración Corta y Concentrada:</b> Sesiones breves para no interferir demasiado con las ventas.                                                                                                                                                | <b>Módulo 1:</b> ¿Cuánto Dinero Entra por las Ventas? (Registro de Ingresos)<br><b>Módulo 2:</b> ¿Cuánto Gastamos en Comprar para Vender? (Costo de la Mercancía)<br><b>Módulo 3:</b> ¿Queda Dinero Después de los Gastos? (Ganancia Básica)<br><b>Módulo 4:</b> ¿Anotamos las Ventas y los Gastos? (Registro Básico)<br><b>Módulo 5:</b> ¿A Veces Gastamos Más de lo que Ganamos? (Flujo de Caja Negativo)<br><b>Módulo 6:</b> ¿Guardamos Algo para el Futuro? (Ahorro Básico)<br><b>Módulo 7:</b> ¿Tenemos Deudas Pendientes? (Obligaciones)<br><b>Módulo 8:</b> ¿Cuánto Debemos en Total? (Conocimiento de las Deudas)<br><b>Módulo 9:</b> ¿Comparamos las Ventas de un Mes a Otro? (Tendencias Básicas)<br><b>Módulo 10:</b> ¿Controlamos lo que Tenemos para Vender? (Inventario Básico)<br><b>Módulo 11:</b> ¿Manejamos Bien el Dinero? (Autoevaluación Sencilla)<br><b>Módulo 12:</b> ¿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 | <b>Enfoque Práctico:</b> Las soluciones propuestas deben ser viables con los recursos disponibles en la plaza.<br><b>Participación Activa:</b> Fomentar el intercambio de ideas y experiencias entre los comerciantes.<br><b>Lenguaje Sencillo y Motivador:</b> Evitar términos técnicos y enfocarse en los beneficios tangibles.<br><b>Uso de Ejemplos:</b> Mostrar lo que algunos ya están haciendo bien y cómo otros pueden empezar.<br><b>Actividades Visuales y Sencillas:</b> Utilizar carteles, demostraciones prácticas y dinámicas grupales.<br><b>Reconocimiento:</b> Celebración de Pequeños Logros.                                                                                                                                         | <b>Módulo 1:</b> Cuidado del Agua y la Energía en Nuestro Puesto<br><b>Módulo 2:</b> Manejo Básico de las Basuras en la Plaza<br><b>Módulo 3:</b> Almacenamiento Limpio y Seguro de Residuos<br><b>Módulo 4:</b> Reduciendo la Basura que Generamos<br><b>Módulo 5:</b> La Basura es un Problema de Todos<br><b>Módulo 6:</b> Manteniendo Limpio Nuestro Entorno<br><b>Módulo 7:</b> Ruido y Olores en la Plaza<br><b>Módulo 8:</b> Limpieza Amigable con el Ambiente (Opcional)<br><b>Módulo 9:</b> Empaques Sostenibles (Primeros Pasos),<br><b>Módulo 10:</b> Los Empaques Amigables y el Negocio<br><b>Módulo 11:</b> Manejo Seguro de Aceites Usados<br><b>Módulo 12:</b> Cuidar el Ambiente es Tarea de Todos                                                                                                                                                                                                                             |                                    |                             |                         |                       |                               | NA                       | X                  | NA               | X                         |                               |                      |                    |                             |                         |                               |                                      |                              |

[illegible]

CUESTIONARIO DE DIAGNOSTICO



Nombre Comerciante

Marlen

Zona

Carpa Verde

Descripcion Producto Comercializado

| 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    | 1       |
|                           | Sobre el Negocio en General   | ¿Piensas que estás ganando suficiente dinero con el negocio?                         | NO    | 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    | 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    | 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?                                | NO    | 5       |
|                           | Sobre Ingresos y Gastos       | ¿Te queda dinero después de pagar los gastos del negocio?                            | NO    | 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?                                | NO    | 1       |
| RESPONSABILIDAD AMBIENTAL | Sobre el Uso de Recursos      | ¿Controlas si hay fugas de agua o energía en tu local?                               | SI    | 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    | 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    | 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?                    | NO    | 5       |
|                           | 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    | 5       |
|                           | 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 | 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  |
|                             | 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 facebok ,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?                                                                     | 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.)?                                               | NO | 1  |
|                             | 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 | 5  |
| FORMALIZACIÓN 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 Secretaría 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 | 1  |
|                             | 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?                                                  | NA | 5  |
|                             | Sobre cumplimiento Sanitario         | ¿Has tramitado el carné de manipulación de alimentos si tu negocio los maneja?                                               | NA | 5  |
|                             | Sobre cumplimiento Sanitario         | Si vendes o manipulas alimentos, ¿los almacenas a temperaturas adecuadas?                                                    | NA | 5  |
|                             |                                      |                                                                                                                              |    | 25 |

|                         |    |                                                                            |    |
|-------------------------|----|----------------------------------------------------------------------------|----|
| CRITERIOS DE EVALUACIÓN | SI | CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA | 35 |
|                         | NO | CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA | 41 |

| 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            | 4                           | 4                            | 3                       | 3,666666667           | 2                             | 3                        | 3                         | 3                  | 5                | 4                         | 4                               | 4                             | 5                    | 3                  | 4                           | 4                           | 2                       | 3                      | 2                             | 1                                    | 4,5                          | 3                                 |

RESUMEN DE DIAGNOSTICO



| 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                                                                                                                     | <b>Enfoque Práctico:</b> Las sesiones se centrarán en ejemplos reales de la plaza de mercado y soluciones sencillas.<br><b>Participación Activa:</b> Se fomentará la discusión, el intercambio de experiencias y el aprendizaje entre pares.<br><b>Lenguaje Sencillo:</b> Se evitará la jerga empresarial compleja, teniendo en cuenta que al población se encuentra en un rango etario entre 62 años de edad.<br><b>Recursos Mínimos:</b> Se utilizarán materiales básicos como papel, bolígrafos y, si es posible, una pizarra o un espacio para escribir.<br><b>Flexibilidad:</b> Adaptar los horarios y la duración de las sesiones a las necesidades de los comerciantes.<br><b>Confianza y Empatía:</b> Crear un ambiente de apoyo y comprensión. | <b>Módulo 1:</b> Conociendo y Satisfaciendo a Nuestros Clientes de la Plaza<br><b>Módulo 2:</b> Vendiendo Cada Día (Aunque Sea un Poco)<br><b>Módulo 3:</b> Ofreciendo lo que la Gente Necesita en la Plaza<br><b>Módulo 4:</b> ¿Está Alcanzando el Dinero? (Ganancias Básicas)<br><b>Módulo 5:</b> Alegría y Propósito en el Negocio de la Plaza<br><b>Módulo 6:</b> Cubriendo los Gastos Esenciales con el Negocio<br><b>Módulo 7:</b> ¿Estamos Vendiendo Más que Antes? (Seguimiento Básico)<br><b>Módulo 8:</b> Guardando para el Futuro del Negocio<br><b>Módulo 9:</b> ¿Está Mejorando Nuestro Negocio en la Plaza?<br><b>Módulo 10:</b> 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                                                                                       | <b>Enfoque Práctico:</b> Las sesiones se basarán en la realidad diaria de la plaza de mercado.<br><b>Participación Activa:</b> Se creará un espacio seguro para preguntar y compartir experiencias.<br><b>Lenguaje Sencillo:</b> Evitar términos contables complejos.<br><b>Herramientas Básicas:</b> Utilizar elementos cotidianos como cuadernos, lápices y calculadoras sencillas (si están disponibles).<br><b>Ejemplos Reales:</b> Basar las explicaciones en situaciones comunes de la plaza.<br><b>Duración Corta y Concentrada:</b> Sesiones breves para no interferir demasiado con las ventas.                                                                                                                                                | <b>Módulo 1:</b> ¿Cuánto Dinero Entra por las Ventas? (Registro de Ingresos)<br><b>Módulo 2:</b> ¿Cuánto Gastamos en Comprar para Vender? (Costo de la Mercancía)<br><b>Módulo 3:</b> ¿Queda Dinero Después de los Gastos? (Ganancia Básica)<br><b>Módulo 4:</b> ¿Anotamos las Ventas y los Gastos? (Registro Básico)<br><b>Módulo 5:</b> ¿A Veces Gastamos Más de lo que Ganamos? (Flujo de Caja Negativo)<br><b>Módulo 6:</b> ¿Guardamos Algo para el Futuro? (Ahorro Básico)<br><b>Módulo 7:</b> ¿Tenemos Deudas Pendientes? (Obligaciones)<br><b>Módulo 8:</b> ¿Cuánto Debemos en Total? (Conocimiento de las Deudas)<br><b>Módulo 9:</b> ¿Comparamos las Ventas de un Mes a Otro? (Tendencias Básicas)<br><b>Módulo 10:</b> ¿Controlamos lo que Tenemos para Vender? (Inventario Básico)<br><b>Módulo 11:</b> ¿Manejamos Bien el Dinero? (Autoevaluación Sencilla)<br><b>Módulo 12:</b> ¿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 | <b>Enfoque Práctico:</b> Las soluciones propuestas deben ser viables con los recursos disponibles en la plaza.<br><b>Participación Activa:</b> Fomentar el intercambio de ideas y experiencias entre los comerciantes.<br><b>Lenguaje Sencillo y Motivador:</b> Evitar términos técnicos y enfocarse en los beneficios tangibles.<br><b>Uso de Ejemplos:</b> Mostrar lo que algunos ya están haciendo bien y cómo otros pueden empezar.<br><b>Actividades Visuales y Sencillas:</b> Utilizar carteles, demostraciones prácticas y dinámicas grupales.<br><b>Reconocimiento:</b> Celebración de Pequeños Logros.                                                                                                                                         | <b>Módulo 1:</b> Cuidado del Agua y la Energía en Nuestro Puesto<br><b>Módulo 2:</b> Manejo Básico de las Basuras en la Plaza<br><b>Módulo 3:</b> Almacenamiento Limpio y Seguro de Residuos<br><b>Módulo 4:</b> Reduciendo la Basura que Generamos<br><b>Módulo 5:</b> La Basura es un Problema de Todos<br><b>Módulo 6:</b> Manteniendo Limpio Nuestro Entorno<br><b>Módulo 7:</b> Ruido y Olores en la Plaza<br><b>Módulo 8:</b> Limpieza Amigable con el Ambiente (Opcional)<br><b>Módulo 9:</b> Empaques Sostenibles (Primeros Pasos),<br><b>Módulo 10:</b> Los Empaques Amigables y el Negocio<br><b>Módulo 11:</b> Manejo Seguro de Aceites Usados<br><b>Módulo 12:</b> Cuidar el Ambiente es Tarea de Todos                                                                                                                                                                                                                             |                                    |                             |                         |                       |                               | X                        | X                  | NA               | X                         |                               |                      |                    |                             |                         |                               |                                      |                              |

[illegible]

CUESTIONARIO DE DIAGNOSTICO



Nombre Comerciante

Virginia Rangel

Zona

Carpa Verde

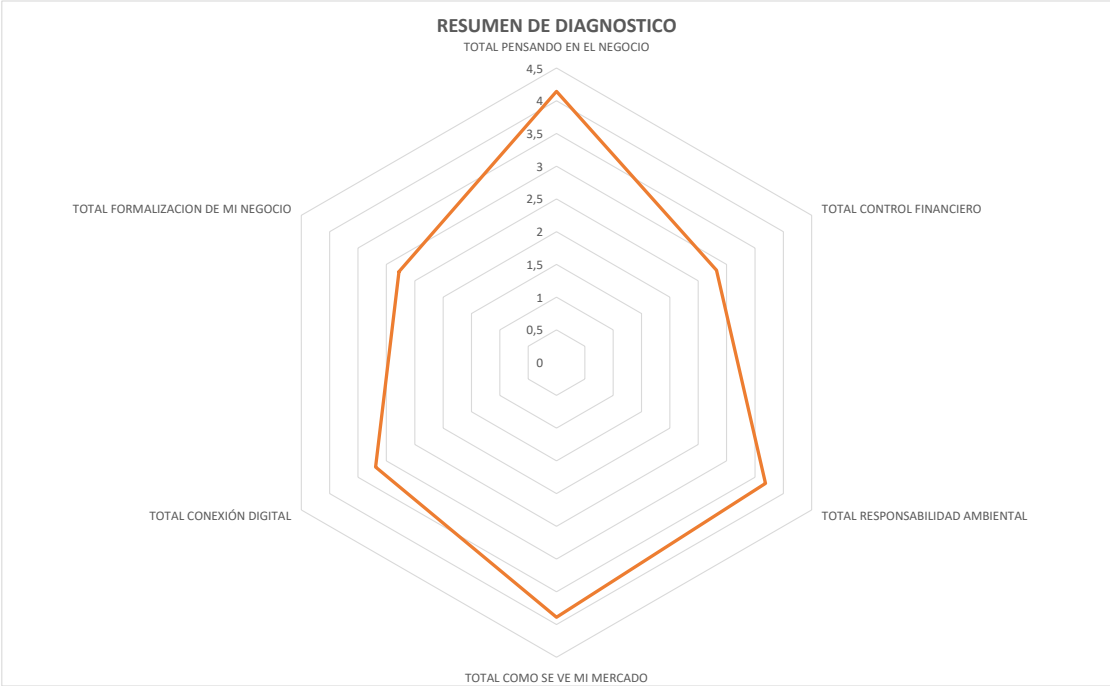
Descripcion Producto Comercializado

| 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?                         | NO    | 1       |
|                           | 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?                                           | 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)?                        | 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 facebok ,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 |
| FORMALIZACIÓN 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 Secretaría 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 | 48 |
|                         | NO | CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA | 31 |

| PENSANDO EN EL NEGOCIO |                             | TOTAL<br>PENSANDO EN<br>EL NEGOCIO | CONTROL FINANCIERO      |                       |                               | TOTAL CONTROL<br>FINANCIERO | RESPONSABILIDAD AMBIENTAL |                    |                  |                           | TOTAL<br>RESPONSABILIDAD<br>AMBIENTAL | COMO SE VE MI MERCADO         |                      |                    | TOTAL COMO SE<br>VE MI MERCADO | CONEXIÓN DIGITAL            |                         | TOTAL<br>CONEXIÓN<br>DIGITAL | FORMALIZACION DE MI NEGOCIO   |                                      |                              | TOTAL FORMALIZACION<br>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 |                                      |
| 5                      | 3                           | 4                                  | 2                       | 3,666666667           | 3                             | 3                           | 5                         | 3                  | 5                | 2                         | 4                                     | 4                             | 5                    | 3                  | 4                              | 4                           | 3                       | 3                            | 2                             | 1                                    | 5                            | 3                                    |



| 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                                                                                                                     | <b>Enfoque Práctico:</b> Las sesiones se centrarán en ejemplos reales de la plaza de mercado y soluciones sencillas.<br><b>Participación Activa:</b> Se fomentará la discusión, el intercambio de experiencias y el aprendizaje entre pares.<br><b>Lenguaje Sencillo:</b> Se evitará la jerga empresarial compleja, teniendo en cuenta que al población se encuentra en un rango etario entre 62 años de edad.<br><b>Recursos Mínimos:</b> Se utilizarán materiales básicos como papel, bolígrafos y, si es posible, una pizarra o un espacio para escribir.<br><b>Flexibilidad:</b> Adaptar los horarios y la duración de las sesiones a las necesidades de los comerciantes.<br><b>Confianza y Empatía:</b> Crear un ambiente de apoyo y comprensión. | <b>Módulo 1:</b> Conociendo y Satisfaciendo a Nuestros Clientes de la Plaza<br><b>Módulo 2:</b> Vendiendo Cada Día (Aunque Sea un Poco)<br><b>Módulo 3:</b> Ofreciendo lo que la Gente Necesita en la Plaza<br><b>Módulo 4:</b> ¿Está Alcanzando el Dinero? (Ganancias Básicas)<br><b>Módulo 5:</b> Alegría y Propósito en el Negocio de la Plaza<br><b>Módulo 6:</b> Cubriendo los Gastos Esenciales con el Negocio<br><b>Módulo 7:</b> ¿Estamos Vendiendo Más que Antes? (Seguimiento Básico)<br><b>Módulo 8:</b> Guardando para el Futuro del Negocio<br><b>Módulo 9:</b> ¿Está Mejorando Nuestro Negocio en la Plaza?<br><b>Módulo 10:</b> 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                                                                                       | <b>Enfoque Práctico:</b> Las sesiones se basarán en la realidad diaria de la plaza de mercado.<br><b>Participación Activa:</b> Se creará un espacio seguro para preguntar y compartir experiencias.<br><b>Lenguaje Sencillo:</b> Evitar términos contables complejos.<br><b>Herramientas Básicas:</b> Utilizar elementos cotidianos como cuadernos, lápices y calculadoras sencillas (si están disponibles).<br><b>Ejemplos Reales:</b> Basar las explicaciones en situaciones comunes de la plaza.<br><b>Duración Corta y Concentrada:</b> Sesiones breves para no interferir demasiado con las ventas.                                                                                                                                                | <b>Módulo 1:</b> ¿Cuánto Dinero Entra por las Ventas? (Registro de Ingresos)<br><b>Módulo 2:</b> ¿Cuánto Gastamos en Comprar para Vender? (Costo de la Mercancía)<br><b>Módulo 3:</b> ¿Queda Dinero Después de los Gastos? (Ganancia Básica)<br><b>Módulo 4:</b> ¿Anotamos las Ventas y los Gastos? (Registro Básico)<br><b>Módulo 5:</b> ¿A Veces Gastamos Más de lo que Ganamos? (Flujo de Caja Negativo)<br><b>Módulo 6:</b> ¿Guardamos Algo para el Futuro? (Ahorro Básico)<br><b>Módulo 7:</b> ¿Tenemos Deudas Pendientes? (Obligaciones)<br><b>Módulo 8:</b> ¿Cuánto Debemos en Total? (Conocimiento de las Deudas)<br><b>Módulo 9:</b> ¿Comparamos las Ventas de un Mes a Otro? (Tendencias Básicas)<br><b>Módulo 10:</b> ¿Controlamos lo que Tenemos para Vender? (Inventario Básico)<br><b>Módulo 11:</b> ¿Manejamos Bien el Dinero? (Autoevaluación Sencilla)<br><b>Módulo 12:</b> ¿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 | <b>Enfoque Práctico:</b> Las soluciones propuestas deben ser viables con los recursos disponibles en la plaza.<br><b>Participación Activa:</b> Fomentar el intercambio de ideas y experiencias entre los comerciantes.<br><b>Lenguaje Sencillo y Motivador:</b> Evitar términos técnicos y enfocarse en los beneficios tangibles.<br><b>Uso de Ejemplos:</b> Mostrar lo que algunos ya están haciendo bien y cómo otros pueden empezar.<br><b>Actividades Visuales y Sencillas:</b> Utilizar carteles, demostraciones prácticas y dinámicas grupales.<br><b>Reconocimiento:</b> Celebración de Pequeños Logros.                                                                                                                                         | <b>Módulo 1:</b> Cuidado del Agua y la Energía en Nuestro Puesto<br><b>Módulo 2:</b> Manejo Básico de las Basuras en la Plaza<br><b>Módulo 3:</b> Almacenamiento Limpio y Seguro de Residuos<br><b>Módulo 4:</b> Reduciendo la Basura que Generamos<br><b>Módulo 5:</b> La Basura es un Problema de Todos<br><b>Módulo 6:</b> Manteniendo Limpio Nuestro Entorno<br><b>Módulo 7:</b> Ruido y Olores en la Plaza<br><b>Módulo 8:</b> Limpieza Amigable con el Ambiente (Opcional)<br><b>Módulo 9:</b> Empaques Sostenibles (Primeros Pasos),<br><b>Módulo 10:</b> Los Empaques Amigables y el Negocio<br><b>Módulo 11:</b> Manejo Seguro de Aceites Usados<br><b>Módulo 12:</b> Cuidar el Ambiente es Tarea de Todos                                                                                                                                                                                                                             |                                    |                             |                         |                       |                               | NA                       | X                  | NA               | X                         |                               |                      |                    |                             |                         |                               |                                      |                              |



[illegible]

CUESTIONARIO DE DIAGNOSTICO



Nombre Comerciante

Otilia Parra

Zona

Carpa Verde

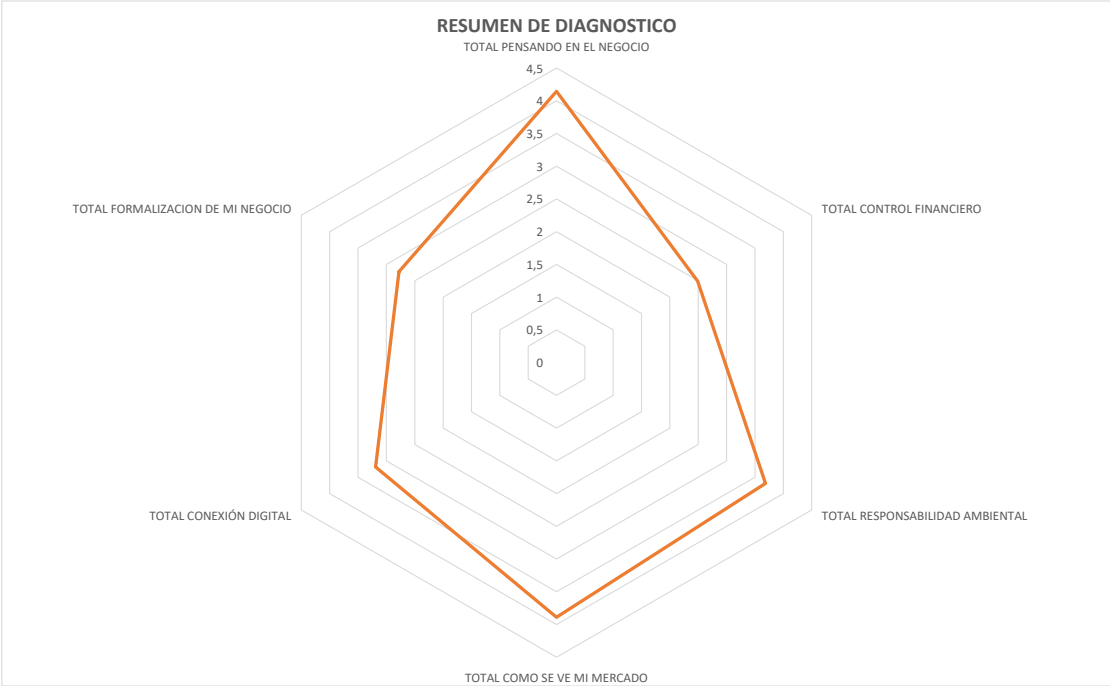
Descripcion Producto Comercializado

| 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?                         | NO    | 1       |
|                           | 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?                                           | 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?                                | NO    | 1       |
| 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?                 | 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 facebok ,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?                                                                     | 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?                                                                                     | 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?                                                                | NO | 1  |
|                             | Sobre la Implementación              | ¿Ofrecer solo pagos en efectivo no te ha hecho perder ni una sola venta o cliente?                                           | NO | 1  |
| FORMALIZACIÓN 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 Secretaría 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?                                                  | NA | 5  |
|                             | Sobre cumplimiento Sanitario         | ¿Has tramitado el carné de manipulación de alimentos si tu negocio los maneja?                                               | NA | 5  |
|                             | Sobre cumplimiento Sanitario         | Si vendes o manipulas alimentos, ¿los almacenas a temperaturas adecuadas?                                                    | NA | 5  |
|                             |                                      |                                                                                                                              |    | 20 |

|                         |    |                                                                            |    |
|-------------------------|----|----------------------------------------------------------------------------|----|
| CRITERIOS DE EVALUACIÓN | SI | CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA | 39 |
|                         | NO | CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA | 37 |

| 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 |                                   |
| 5                      | 3                           | 4                            | 2                       | 3,666666667           | 2                             | 2                        | 5                         | 3                  | 5                | 2                         | 4                               | 4                             | 5                    | 3                  | 4                           | 4                           | 3                       | 3                      | 2                             | 1                                    | 5                            | 3                                 |



| 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                                                                                                                     | <b>Enfoque Práctico:</b> Las sesiones se centrarán en ejemplos reales de la plaza de mercado y soluciones sencillas.<br><b>Participación Activa:</b> Se fomentará la discusión, el intercambio de experiencias y el aprendizaje entre pares.<br><b>Lenguaje Sencillo:</b> Se evitará la jerga empresarial compleja, teniendo en cuenta que al población se encuentra en un rango etario entre 62 años de edad.<br><b>Recursos Mínimos:</b> Se utilizarán materiales básicos como papel, bolígrafos y, si es posible, una pizarra o un espacio para escribir.<br><b>Flexibilidad:</b> Adaptar los horarios y la duración de las sesiones a las necesidades de los comerciantes.<br><b>Confianza y Empatía:</b> Crear un ambiente de apoyo y comprensión. | <b>Módulo 1:</b> Conociendo y Satisfaciendo a Nuestros Clientes de la Plaza<br><b>Módulo 2:</b> Vendiendo Cada Día (Aunque Sea un Poco)<br><b>Módulo 3:</b> Ofreciendo lo que la Gente Necesita en la Plaza<br><b>Módulo 4:</b> ¿Está Alcanzando el Dinero? (Ganancias Básicas)<br><b>Módulo 5:</b> Alegría y Propósito en el Negocio de la Plaza<br><b>Módulo 6:</b> Cubriendo los Gastos Esenciales con el Negocio<br><b>Módulo 7:</b> ¿Estamos Vendiendo Más que Antes? (Seguimiento Básico)<br><b>Módulo 8:</b> Guardando para el Futuro del Negocio<br><b>Módulo 9:</b> ¿Está Mejorando Nuestro Negocio en la Plaza?<br><b>Módulo 10:</b> 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                                                                                       | <b>Enfoque Práctico:</b> Las sesiones se basarán en la realidad diaria de la plaza de mercado.<br><b>Participación Activa:</b> Se creará un espacio seguro para preguntar y compartir experiencias.<br><b>Lenguaje Sencillo:</b> Evitar términos contables complejos.<br><b>Herramientas Básicas:</b> Utilizar elementos cotidianos como cuadernos, lápices y calculadoras sencillas (si están disponibles).<br><b>Ejemplos Reales:</b> Basar las explicaciones en situaciones comunes de la plaza.<br><b>Duración Corta y Concentrada:</b> Sesiones breves para no interferir demasiado con las ventas.                                                                                                                                                | <b>Módulo 1:</b> ¿Cuánto Dinero Entra por las Ventas? (Registro de Ingresos)<br><b>Módulo 2:</b> ¿Cuánto Gastamos en Comprar para Vender? (Costo de la Mercancía)<br><b>Módulo 3:</b> ¿Queda Dinero Después de los Gastos? (Ganancia Básica)<br><b>Módulo 4:</b> ¿Anotamos las Ventas y los Gastos? (Registro Básico)<br><b>Módulo 5:</b> ¿A Veces Gastamos Más de lo que Ganamos? (Flujo de Caja Negativo)<br><b>Módulo 6:</b> ¿Guardamos Algo para el Futuro? (Ahorro Básico)<br><b>Módulo 7:</b> ¿Tenemos Deudas Pendientes? (Obligaciones)<br><b>Módulo 8:</b> ¿Cuánto Debemos en Total? (Conocimiento de las Deudas)<br><b>Módulo 9:</b> ¿Comparamos las Ventas de un Mes a Otro? (Tendencias Básicas)<br><b>Módulo 10:</b> ¿Controlamos lo que Tenemos para Vender? (Inventario Básico)<br><b>Módulo 11:</b> ¿Manejamos Bien el Dinero? (Autoevaluación Sencilla)<br><b>Módulo 12:</b> ¿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 | <b>Enfoque Práctico:</b> Las soluciones propuestas deben ser viables con los recursos disponibles en la plaza.<br><b>Participación Activa:</b> Fomentar el intercambio de ideas y experiencias entre los comerciantes.<br><b>Lenguaje Sencillo y Motivador:</b> Evitar términos técnicos y enfocarse en los beneficios tangibles.<br><b>Uso de Ejemplos:</b> Mostrar lo que algunos ya están haciendo bien y cómo otros pueden empezar.<br><b>Actividades Visuales y Sencillas:</b> Utilizar carteles, demostraciones prácticas y dinámicas grupales.<br><b>Reconocimiento:</b> Celebración de Pequeños Logros.                                                                                                                                         | <b>Módulo 1:</b> Cuidado del Agua y la Energía en Nuestro Puesto<br><b>Módulo 2:</b> Manejo Básico de las Basuras en la Plaza<br><b>Módulo 3:</b> Almacenamiento Limpio y Seguro de Residuos<br><b>Módulo 4:</b> Reduciendo la Basura que Generamos<br><b>Módulo 5:</b> La Basura es un Problema de Todos<br><b>Módulo 6:</b> Manteniendo Limpio Nuestro Entorno<br><b>Módulo 7:</b> Ruido y Olores en la Plaza<br><b>Módulo 8:</b> Limpieza Amigable con el Ambiente (Opcional)<br><b>Módulo 9:</b> Empaques Sostenibles (Primeros Pasos),<br><b>Módulo 10:</b> Los Empaques Amigables y el Negocio<br><b>Módulo 11:</b> Manejo Seguro de Aceites Usados<br><b>Módulo 12:</b> Cuidar el Ambiente es Tarea de Todos                                                                                                                                                                                                                             |                                    |                             |                         |                       |                               | NA                       | X                  | NA               | X                         |                               |                      |                    |                             |                         |                               |                                      |                              |

[illegible]

CUESTIONARIO DE DIAGNOSTICO



Nombre Comerciante

Maria Julia T

Zona

Carpa Verde

Descripcion Producto Comercializado

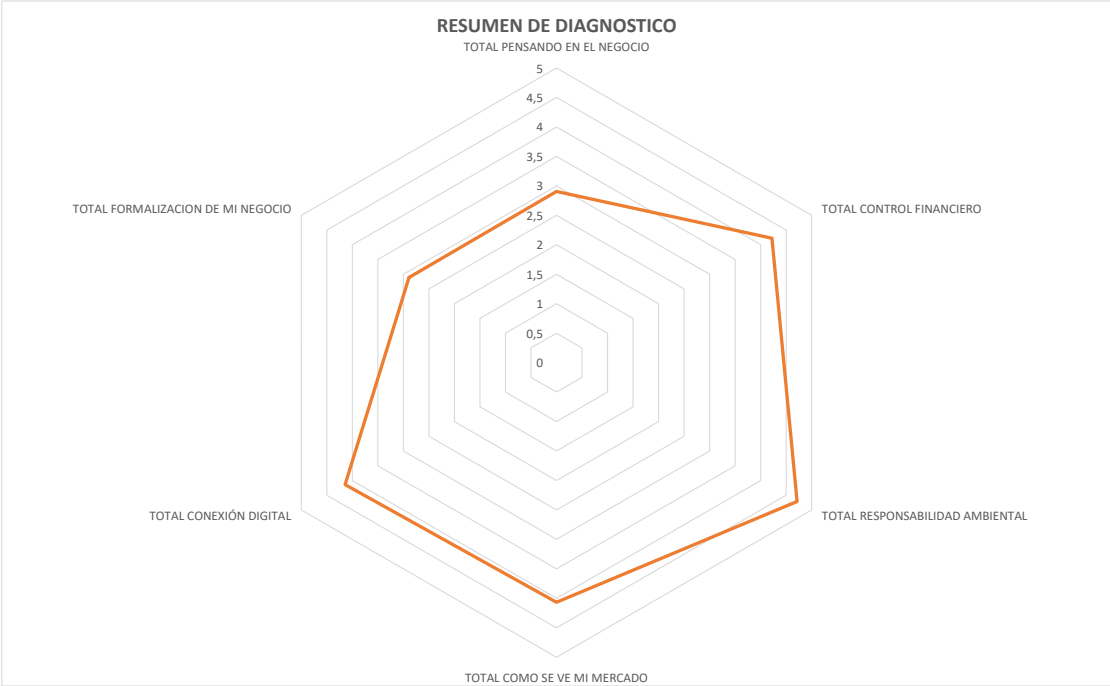
| TEMATICA                  | SUBTEMATICA                   | CUESTIONARIO                                                                         | SI/NO | PUNTAJE |
|---------------------------|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-------|---------|
| 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    | 1       |
|                           | Sobre el Negocio en General   | ¿Piensas que estás ganando suficiente dinero con el negocio?                         | NO    | 1       |
|                           | Sobre el Negocio en General   | ¿Estás contento con tu negocio?                                                      | SI    | 1       |
|                           | 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    | 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    | 5       |
|                           | Sobre Ingresos y Gastos       | ¿Sabes cuánto dinero gastas en comprar lo que vendes?                                | NO    | 5       |
|                           | Sobre Ingresos y Gastos       | ¿Te queda dinero después de pagar los gastos del negocio?                            | NO    | 5       |
|                           | Sobre Ingresos y Gastos       | ¿Anotas las ventas y gastos de tu negocio?                                           | NO    | 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    | 5       |
|                           | Sobre Planificación y Control | ¿Llevas un control de lo que tienes para vender (inventario)?                        | NO    | 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?                                | NO    | 1       |
| 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    | 5       |
|                           | Sobre los Residuos            | ¿Tienes recipientes separados para cada tipo de residuo?                             | NO    | 5       |
|                           | Sobre los Residuos            | ¿Los residuos se almacenan de forma que no causen problemas (olores, plagas)?        | NO    | 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    | 5       |
|                           | 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    | 5       |
|                           | Sobre Conciencia y Mejora     | Si tu negocio genera aceites usados, ¿los almacenas de forma segura?                 | NO    | 5       |
|                           | 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 | 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 | 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 | 1 |
|                             | 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 | 1 |
|                             | 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 | 5 |
| CONEXIÓN DIGITAL            | Sobre el Uso y Conocimiento          | ¿Cuentas con redes sociales como facebbok ,instagram, TickTok?                                                               | NO | 5 |
|                             | Sobre el Uso y Conocimiento          | ¿Publicas cosas sobre tu negocio en internet?                                                                                | NO | 5 |
|                             | Sobre el Uso y Conocimiento          | ¿Crees que es importante que tu negocio esté en internet?                                                                    | SI | 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?                                                                                     | SI | 5 |
|                             | Sobre la Implementación              | ¿Sabes si te cobran alguna comisión por recibir pagos digitales?                                                             | NO | 5 |
|                             | 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, Daviplate, etc.)?                                               | SI | 1 |
|                             | Sobre la Implementación              | ¿Aceptas pagos con tarjeta de débito o crédito en tu negocio?                                                                | NO | 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?                                                             | NO | 5 |
|                             | Sobre el Registro del Negocio        | ¿Cuenta con Registro EN LA Secretaría 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 | 1 |
|                             | Sobre cumplimiento Sanitario         | ¿Tienes presente los permisos sanitarios de tu negocio?                                                                      | SI | 1 |
|                             | 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?                                               | NA | 5 |
|                             | Sobre cumplimiento Sanitario         | Si vendes o manipulas alimentos, ¿los almacenas a temperaturas adecuadas?                                                    | NA | 5 |

|                         |    |                                                                            |    |
|-------------------------|----|----------------------------------------------------------------------------|----|
| CRITERIOS DE EVALUACIÓN | SI | CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA | 40 |
|                         | NO | CUENTA CON EL REGISTRO Y EVIDENCIAS CORRESPONDIENTES ALA UNIDAD PRODUCTIVA | 37 |



| 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            | 2                           | 3                            | 5                       | 3.666666667           | 4                             | 4                        | 5                         | 5                  | 5                | 4                         | 5                               | 5                             | 4                    | 3                  | 4                           | 5                           | 3                       | 4                      | 4                             | 1                                    | 4                            | 3                                 |



| 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                                                                                                                     | <p><b>Enfoque Práctico:</b> Las sesiones se centrarán en ejemplos reales de la plaza de mercado y soluciones sencillas.</p> <p><b>Participación Activa:</b> Se fomentará la discusión, el intercambio de experiencias y el aprendizaje entre pares.</p> <p><b>Lenguaje Sencillo:</b> Se evitará la jerga empresarial compleja, teniendo en cuenta que al población se encuentra en un rango etario entre 62 años de edad.</p> <p><b>Recursos Mínimos:</b> Se utilizarán materiales básicos como papel, bolígrafos y, si es posible, una pizarra o un espacio para escribir.</p> <p><b>Flexibilidad:</b> Adaptar los horarios y la duración de las sesiones a las necesidades de los comerciantes.</p> <p><b>Confianza y Empatía:</b> Crear un ambiente de apoyo y comprensión.</p> | <p><b>Módulo 1:</b> Conociendo y Satisfaciendo a Nuestros Clientes de la Plaza</p> <p><b>Módulo 2:</b> Vendiendo Cada Día (Aunque Sea un Poco)</p> <p><b>Módulo 3:</b> Ofreciendo lo que la Gente Necesita en la Plaza</p> <p><b>Módulo 4:</b> ¿Está Alcanzando el Dinero? (Ganancias Básicas)</p> <p><b>Módulo 5:</b> Alegría y Propósito en el Negocio de la Plaza</p> <p><b>Módulo 6:</b> Cubriendo los Gastos Esenciales con el Negocio</p> <p><b>Módulo 7:</b> ¿Estamos Vendiendo Más que Antes? (Seguimiento Básico)</p> <p><b>Módulo 8:</b> Guardando para el Futuro del Negocio</p> <p><b>Módulo 9:</b> ¿Está Mejorando Nuestro Negocio en la Plaza?</p> <p><b>Módulo 10:</b> Soñando con un Negocio Más Grande en la Plaza</p>                                                                                                                                                                                                                                                            | 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                                                                                       | <p><b>Enfoque Práctico:</b> Las sesiones se basarán en la realidad diaria de la plaza de mercado.</p> <p><b>Participación Activa:</b> Se creará un espacio seguro para preguntar y compartir experiencias.</p> <p><b>Lenguaje Sencillo:</b> Evitar términos contables complejos.</p> <p><b>Herramientas Básicas:</b> Utilizar elementos cotidianos como cuadernos, lápices y calculadoras sencillas (si están disponibles).</p> <p><b>Ejemplos Reales:</b> Basar las explicaciones en situaciones comunes de la plaza.</p> <p><b>Duración Corta y Concentrada:</b> Sesiones breves para no interferir demasiado con las ventas.</p>                                                                                                                                                | <p><b>Módulo 1:</b> ¿Cuánto Dinero Entra por las Ventas? (Registro de Ingresos)</p> <p><b>Módulo 2:</b> ¿Cuánto Gastamos en Comprar para Vender? (Costo de la Mercancía)</p> <p><b>Módulo 3:</b> ¿Queda Dinero Después de los Gastos? (Ganancia Básica)</p> <p><b>Módulo 4:</b> ¿Anotamos las Ventas y los Gastos? (Registro Básico)</p> <p><b>Módulo 5:</b> ¿A Veces Gastamos Más de lo que Ganamos? (Flujo de Caja Negativo)</p> <p><b>Módulo 6:</b> ¿Guardamos Algo para el Futuro? (Ahorro Básico)</p> <p><b>Módulo 7:</b> ¿Tenemos Deudas Pendientes? (Obligaciones)</p> <p><b>Módulo 8:</b> ¿Cuánto Debemos en Total? (Conocimiento de las Deudas)</p> <p><b>Módulo 9:</b> ¿Comparamos las Ventas de un Mes a Otro? (Tendencias Básicas)</p> <p><b>Módulo 10:</b> ¿Controlamos lo que Tenemos para Vender? (Inventario Básico)</p> <p><b>Módulo 11:</b> ¿Manejamos Bien el Dinero? (Autoevaluación Sencilla)</p> <p><b>Módulo 12:</b> ¿Pensamos en Cómo Ganar Más? (Mejora de Ganancias)</p> |                                    |                             | NA                      | 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 | <p><b>Enfoque Práctico:</b> Las soluciones propuestas deben ser viables con los recursos disponibles en la plaza.</p> <p><b>Participación Activa:</b> Fomentar el intercambio de ideas y experiencias entre los comerciantes.</p> <p><b>Lenguaje Sencillo y Motivador:</b> Evitar términos técnicos y enfocarse en los beneficios tangibles.</p> <p><b>Uso de Ejemplos:</b> Mostrar lo que algunos ya están haciendo bien y cómo otros pueden empezar.</p> <p><b>Actividades Visuales y Sencillas:</b> Utilizar carteles, demostraciones prácticas y dinámicas grupales.</p> <p><b>Reconocimiento:</b> Celebración de Pequeños Logros.</p>                                                                                                                                         | <p><b>Módulo 1:</b> Cuidado del Agua y la Energía en Nuestro Puesto</p> <p><b>Módulo 2:</b> Manejo Básico de las Basuras en la Plaza</p> <p><b>Módulo 3:</b> Almacenamiento Limpio y Seguro de Residuos</p> <p><b>Módulo 4:</b> Reduciendo la Basura que Generamos</p> <p><b>Módulo 5:</b> La Basura es un Problema de Todos</p> <p><b>Módulo 6:</b> Manteniendo Limpio Nuestro Entorno</p> <p><b>Módulo 7:</b> Ruido y Olores en la Plaza</p> <p><b>Módulo 8:</b> Limpieza Amigable con el Ambiente (Opcional)</p> <p><b>Módulo 9:</b> Empaques Sostenibles (Primeros Pasos),</p> <p><b>Módulo 10:</b> Los Empaques Amigables y el Negocio</p> <p><b>Módulo 11:</b> Manejo Seguro de Aceites Usados</p> <p><b>Módulo 12:</b> Cuidar el Ambiente es Tarea de Todos</p>                                                                                                                                                                                                                             |                                    |                             |                         |                       |                               | NA                       | NA                 | NA               | X                         |                               |                      |                    |                             |                         |                               |                                      |                              |

[illegible]

## **ANEXO “BOLETIN DEL CONSUMIDOR “**

**2 Boletín mes de julio**

**2 Boletín mes de Agosto**

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

**VIERENES 18 de Julio**

# PRECIO\$



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



# HORTALIZAS Y VERDURAS



| TIPO DE PRODUCTOS                | PRESENTACIÓN | SEMANA 2 | SEMANA 3 | VARIACIÓN |
|----------------------------------|--------------|----------|----------|-----------|
| ACELGA ATADA                     | ATADO        | \$ 2.500 | \$ 3.750 | ESTABLE   |
| LIBRA DE AHUYAMA                 | LIBRA        | \$ 2.750 | \$ 2.500 | ESTABLE   |
| LIBRA DE AJO NACIONAL            | LIBRA        | \$ 3.250 | \$ 5.000 | ESTABLE   |
| UNIDAD ALCACHOFA                 | UNIDAD       | \$ -     | \$ -     |           |
| ATADO DE APIO                    | ATADO        | \$ 4.500 | \$ 5.500 | ESTABLE   |
| LIBRA DE ARVEJA                  | LIBRA        | \$ 4.500 | \$ 8.000 | ALTO      |
| UNIDAD DE BERENJENA              | UNIDAD       | \$ 2.250 | \$ -     | ESTABLE   |
| UNIDAD DE BROCOLI                | UNIDAD       | \$ 4.500 | \$ 4.500 | ESTABLE   |
| LIBRA DE CALABACÍN               | LIBRA        | \$ 2.250 | \$ 2.750 | ESTABLE   |
| LIBRA DE CALABAZA                | LIBRA        | \$ 2.000 | \$ 2.500 | ESTABLE   |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA BLANCA | LIBRA        | \$ 2.750 | \$ 3.000 | ESTABLE   |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA ROJA   | LIBRA        | \$ 2.400 | \$ 3.000 | ESTABLE   |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA LARGA  | LIBRA        | \$ 3.250 | \$ 3.500 | ESTABLE   |
| ATADO DE CILANTRO                | ATADO        | \$ 3.000 | \$ 3.000 | ESTABLE   |
| LIBRA DE COLIFLOR                | LIBRA        | \$ 5.000 | \$ 6.500 | ESTABLE   |
| ATADO DE ESPINACA                | ATADO        | \$ 6.000 | \$ 8.000 | ESTABLE   |
| LIBRA DE FRIJOL                  | LIBRA        | \$ 4.000 | \$ 4.500 | ESTABLE   |
| LIBRA DE HABAS                   | LIBRA        | \$ 1.500 | \$ 4.000 | ESTABLE   |
| LIBRA DE HABICHUELA              | LIBRA        | \$ 3.750 | \$ 4.500 | ESTABLE   |
| UNIDAD DE LECHUGA CRESPA         | UNIDAD       | \$ 2.000 | \$ 2.000 | ESTABLE   |
| UNIDAD DE MAZORCA                | UNIDAD       | \$ 1.750 | \$ 2.000 | ESTABLE   |

|                                   |       |          |          |         |
|-----------------------------------|-------|----------|----------|---------|
| <b>LIBRA DE PEPINO COHOMBRO</b>   | LIBRA | \$ 2.000 | \$ 2.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PEPINO PARA GUIZO</b> | LIBRA | \$ 2.750 | \$ 3.500 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PIMENTON</b>          | LIBRA | \$ 2.500 | \$ 4.005 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE RABANO</b>            | LIBRA | \$ 3.500 | \$ 2.850 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE SUKINI</b>            | LIBRA | \$ 2.500 | \$ 3.750 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE REMOLACHA</b>         | LIBRA | \$ 4.000 | \$ 3.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE REPOLLO</b>           | LIBRA | \$ 4.750 | \$ 4.500 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE TOMATE CHONTO</b>     | LIBRA | \$ 2.750 | \$ 4.500 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE TOMATE LARGA VIDA</b> | LIBRA | \$ 3.000 | \$ 4.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE ZANAHORIA</b>         | LIBRA | \$ 2.000 | \$ 2.500 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE ARRACACHA</b>         | LIBRA | \$ 1.500 | \$ 3.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PAPA CRIOLLA</b>      | LIBRA | \$ 1.750 | \$ 2.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PAPA PASTUSA</b>      | LIBRA | \$ 900   | \$ 850   | BAJO    |
| <b>LIBRA DE PAPA SABANERA</b>     | LIBRA | \$ 3.250 | \$ 3.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE YUCA</b>              | LIBRA | \$ 1.750 | \$ 3.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PLATANO ARTON</b>     | LIBRA | \$ 2.000 | \$ 2.400 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PLATANO COLICERO</b>  | LIBRA | \$ 2.250 | \$ 2.650 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE CUBIOS</b>            | LIBRA | \$ 1.750 | \$ 2.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE AGUACATE</b>          | LIBRA | \$ 6.750 | \$ 6.250 | ALTO    |
| <b>LIBRA DE AGUACATE HASS</b>     | LIBRA | \$ 4.250 | \$ 3.750 | ESTABLE |



# FRUTAS



| TIPO DE PRODUCTOS         | PRESENTACIÓN | SEMANA 2  | SEMANA 3  | VARIACIÓN |
|---------------------------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| LIBRA DE BANANO CRIOLLO   | LIBRA        | \$ 2.750  | \$ 2.000  | ESTABLE   |
| LIBRA DE BANANO BOCADILLO | LIBRA        | \$ 3.000  | \$ 3.000  | ESTABLE   |
| LIBRA DE BREVA            | LIBRA        | \$ 2.500  | \$ -      | ESTABLE   |
| UNIDAD DE COCO            | UNIDAD       | \$ 10.000 | \$ 9.500  | ALTO      |
| LIBRA DE CURUBA           | LIBRA        | \$ 3.500  | \$ 2.500  | BAJO      |
| LIBRA DE DURAZNO          | LIBRA        | \$ 3.500  | \$ 2.900  | ESTABLE   |
| LIBRA DE FREIJOA          | LIBRA        | \$ 2.500  | \$ 3.000  | ESTABLE   |
| LIBRA DE FRESA            | LIBRA        | \$ 6.500  | \$ 5.500  | ESTABLE   |
| DOCENA DE GRANADILLA      | DOCENA       | \$ 18.000 | \$ 13.500 | ALTO      |
| LIBRA DE GUANABANA        | LIBRA        | \$ 3.750  | \$ 3.750  | ESTABLE   |
| LIBRA DE GUAYABA          | LIBRA        | \$ 2.750  | \$ 2.750  | ESTABLE   |
| LIBRA DE LIMÓN            | LIBRA        | \$ 1.250  | \$ 2.150  | ESTABLE   |
| LIBRA DE LULO             | LIBRA        | \$ 3.500  | \$ 3.750  | ESTABLE   |
| LIBRA DE MANZANA ANA      | LIBRA        | \$ 2.000  | \$ 3.000  | ESTABLE   |
| LIBRA DE MANDARINA        | LIBRA        | \$ 1.750  | \$ 2.250  | ESTABLE   |
| LIBRA DE MANGO AZUCAR     | LIBRA        | \$ 2.750  | \$ 3.250  | ESTABLE   |
| LIBRA DE KIWI             | LIBRA        | \$ 7.500  | \$ 7.500  | ALTO      |
| LIBRA DE MANGO TOMMY      | LIBRA        | \$ 3.250  | \$ 4.000  | ESTABLE   |
| UNIDAD MANZANA ROJA       | UNIDAD       | \$ 1.100  | \$ 2.250  | BAJO      |
| UNIDAD MANZANA VERDE      | UNIDAD       | \$ 1.900  | \$ 2.250  | BAJO      |



|                                  |        |           |           |         |
|----------------------------------|--------|-----------|-----------|---------|
| <b>LIBRA DE MARACUYA</b>         | LIBRA  | \$ 2.750  | \$ 4.000  | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE MELÓN</b>            | KILO   | \$ 5.500  | \$ 6.000  | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE MORA DE CASTILLA</b> | LIBRA  | \$ 3.500  | \$ 4.000  | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE MORA SILVESTRE</b>   | LIBRA  | \$ 3.500  | \$ 4.000  | ESTABLE |
| <b>DOCENA NARANJA COMUN</b>      | DOCENA | \$ 6.750  | \$ 7.000  | ESTABLE |
| <b>DOCENA NARANJA TANGELO</b>    | DOCENA | \$ 13.500 | \$ 12.000 | ALTO    |
| <b>LIBRA PAPAYA</b>              | LIBRA  | \$ 3.250  | \$ 2.400  | BAJO    |
| <b>UNIDAD DE PATILLA BABY</b>    | UNIDAD | \$ 7.500  | \$ 5.500  | ESTABLE |
| <b>UNIDAD DE PATILLA COMUN</b>   | UNIDAD | \$ 25.000 | \$ 17.500 | ALTO    |
| <b>UNIDAD DE PIÑA GOLDEN</b>     | LIBRA  | \$ 5.500  | \$ 7.000  | ALTO    |
| <b>LIBRA DE PITAHAYA</b>         | LIBRA  | \$ 6.000  | \$ 8.000  | ALTO    |
| <b>LIBRA DE TOMATE DE ARBOL</b>  | LIBRA  | \$ 3.400  | \$ 4.000  | ESTABLE |
| <b>BANDEJA UVA CHAMPAÑERA</b>    | UNIDAD | \$ 13.500 | \$ 11.000 | ALTO    |
| <b>BANDEJA UVA NEGRA</b>         | UNIDAD | \$ 4.000  | \$ 3.500  | ESTABLE |
| <b>BANDEJA UVA ROJA</b>          | UNIDAD | \$ 15.000 | \$ 13.500 | ALTO    |



## GRANOS

| PRODUCTO         | PRESENTACIÓN    | SEMANA 2  | SEMANA 3  | VARIACIÓN |
|------------------|-----------------|-----------|-----------|-----------|
| ARROZ            | LIBRA           | \$ 2.500  | \$ 2.000  | ESTABLE   |
| ACEITE           | 1000ml          | \$ 10.000 | \$ 10.000 | ESTABLE   |
| ACEITE           | 500ml           | \$ 5.000  | \$ 8.000  | ESTABLE   |
| ALVERJA SECA     | LIBRA           | \$ 2.800  | \$ 3.500  | ESTABLE   |
| AZUCAR           | LIBRA           | \$ 2.800  | \$ 3.000  | ESTABLE   |
| CAFÉ             | LIBRA           | \$ 14.000 | \$ 12.000 | ESTABLE   |
| CEBADA           | LIBRA           | \$ 3.000  | \$ 5.000  | ESTABLE   |
| CHOCOLATE        | LIBRA           | \$ 12.000 | \$ 12.000 | ESTABLE   |
| CUCHUCO DE MAIZ  | LIBRA           | \$ 2.800  | \$ 3.500  | ESTABLE   |
| PASTA            | LIBRA           | \$ 2.000  | \$ 2.400  | ESTABLE   |
| PANELA           | LIBRA           | \$ 3.500  | \$ 4.000  | ESTABLE   |
| SAL              | LIBRA           | \$ 3.000  | \$ 2.000  | ESTABLE   |
| FRIJOL BOLA ROJA | LIBRA           | \$ 7.500  | \$ 6.500  | ESTABLE   |
| HARINA DE MAIZ   | LIBRA           | \$ 4.500  | \$ 3.500  | ESTABLE   |
| HARINA DE PETO   | LIBRA           | \$ 1.800  | \$ 2.500  | ESTABLE   |
| HARINA TRIGO     | LIBRA           | \$ 2.000  | \$ 2.500  | ESTABLE   |
| MARGARINA        | CUARTO DE LIBRA | \$ 3.000  | \$ 2.500  | ESTABLE   |
| LECHE EN POLVO   | 250 G           | \$ 13.000 | \$ 6.000  | ESTABLE   |



# PESCADOS



| TIPO DE PRODUCTO | PRESENTACIÓN | SEMANA 2  | SEMANA 3  | VARIACION |
|------------------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| BAGRE RIO        | LIBRA        | \$ 15.000 | \$ 20.000 | ESTABLE   |
| BAGRE MAR        | LIBRA        | \$ 18.000 | \$ 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        | \$ -      | \$ -      | ESTABLE   |
| BOCACHICO        | LIBRA        | \$ 18.000 | \$ 18.000 | ESTABLE   |
| CACHAMA          | LIBRA        | \$ 10.000 | \$ 10.000 | ESTABLE   |
| TRUCHO ARCO IRIS | LIBRA        | \$ 14.000 | \$ 14.000 | ESTABLE   |
| CAPAZ            | LIBRA        | \$ 12.000 | \$ 12.000 | ESTABLE   |
| PESCADO SECO     | LIBRA        | \$ -      | \$ -      | ESTABLE   |
| SIERRA           | LIBRA        | \$ -      | \$ -      | ESTABLE   |

# HUEVOS



| PRODUCTO      | PRESENTACIÓN | SEMANA 2  | SEMANA 3  | VARIACIÓN |
|---------------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| HUEVOS EXTRA  | CUBETA       | \$ 16.000 | \$ 16.000 | ESTABLE   |
| HUEVOS AA     | CUBETA       | \$ 15.000 | \$ 15.000 | ESTABLE   |
| HUEVOS A      | CUBETA       | \$ 14.000 | \$ 13.000 | 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 2  | SEMANA 3  | VARIACIÓN |
|------------------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| CADERA           | LIBRA        | \$ 12.000 | \$ 12.000 | ESTABLE   |
| CHATA            | LIBRA        | \$ 17.000 | \$ 15.000 | ESTABLE   |
| COSTILLA DE RES  | LIBRA        | \$ 10.000 | \$ 9.000  | ESTABLE   |
| LOMO DE RES      | LIBRA        | \$ 20.000 | \$ 18.000 | ESTABLE   |
| LOMO DE CERDO    | LIBRA        | \$ 13.000 | \$ 12.000 | ESTABLE   |
| PERNIL DE CERDO  | LIBRA        | \$ 12.000 | \$ 12.000 | ESTABLE   |
| SOBREBARRIGA     | LIBRA        | \$ 11.000 | \$ 12.000 | ESTABLE   |
| PECHUGA DE POLLO | LIBRA        | \$ 7.500  | \$ 7.000  | ESTABLE   |
| ALAS DE POLLO    | LIBRA        | \$ 5.500  | \$ 5.500  | ESTABLE   |
| PERNIL DE POLLO  | LIBRA        | \$ 5.500  | \$ 5.500  | ESTABLE   |

## COMPARATIVO

| TIPO DE PRODUCTOS                | INETR NOS | EXTERNOS | DIFERENCIA |
|----------------------------------|-----------|----------|------------|
| ACELGA ATADA                     | \$ 3.750  | \$ 2.500 | \$ 1.250   |
| LIBRA DE AHUYAMA COMÚN           | \$ 2.500  | \$ 1.900 | \$ 600     |
| LIBRA DE AJO NACIONAL            | \$ 5.000  | \$ 9.000 | -\$ 4.000  |
| UNIDAD ALCACHOFA                 | \$ -      | \$ 4.000 | -\$ 4.000  |
| LIBRA DE APIO                    | \$ 5.500  | \$ 3.500 | \$ 2.000   |
| LIBRA DE ARVEJA EN CASCARA       | \$ 8.000  | \$ 4.500 | \$ 3.500   |
| UNIDAD DE BERENJENA              | \$        | \$ 1.800 | -\$ 1.800  |
| UNIDAD DE BROCOLI                | \$ 4.500  | \$ 3.500 | \$ 1.000   |
| LIBRA DE CALABACÍN               | \$ 2.750  | \$ 2.800 | -\$ 50     |
| LIBRA DE CALABAZA                | \$ 2.500  | \$ 1.000 | \$ 1.500   |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA BLANCA | \$ 3.000  | \$ 1.200 | \$ 1.800   |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA ROJA   | \$ 3.000  | \$ 1.400 | \$ 1.600   |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA LARGA  | \$ 3.500  | \$ 2.700 | \$ 800     |
| ATADO DE CILANTRO                | \$ 3.000  | \$ 2.000 | \$ 1.000   |
| LIBRA DE COLIFLOR                | \$ 6.500  | \$ 3.500 | \$ 3.000   |
| ATADO DE ESPINACA                | \$ 8.000  | \$ 5.000 | \$ 3.000   |
| LIBRA DE FRIJOL EN CASCARA       | \$ 4.500  | \$ 3.500 | \$ 1.000   |
| LIBRA DE HABAS                   | \$ 4.000  | \$ 2.200 | \$ 1.800   |
| LIBRA DE HABICHUELA              | \$ 4.500  | \$ 3.500 | \$ 1.000   |
| UNIDAD DE LECHUGA CRESPA         | \$ 2.000  | \$ 1.800 | \$ 200     |
| UNIDAD DE MAZORCA                | \$ 2.000  | \$ 2.000 | \$ -       |
| LIBRA DE PEPINO COHOMBRO         | \$ 2.000  | \$ 2.000 | \$ -       |
| LIBRA DE PEPINO PARA GUIZO       | \$ 3.500  | \$ 1.800 | \$ 1.700   |
| LIBRA DE PIMENTON                | \$ 4.005  | \$ 1.500 | \$ 2.505   |
| LIBRA DE RABANO                  | \$ 2.850  | \$ 2.300 | \$ 550     |

|                                   |           |           |           |
|-----------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| <b>LIBRA DE SUKINI</b>            | \$ 3.750  | \$ 1.500  | \$ 2.250  |
| <b>LIBRA DE REMOLACHA</b>         | \$ 3.000  | \$ 2.000  | \$ 1.000  |
| <b>LIBRA DE REPOLLO</b>           | \$ 4.500  | \$ 3.200  | \$ 1.300  |
| <b>LIBRA DE TOMATE CHONTO</b>     | \$ 4.500  | \$ 3.000  | \$ 1.500  |
| <b>LIBRA DE TOMATE LARGA VIDA</b> | \$ 4.000  | \$ 3.500  | \$ 500    |
| <b>LIBRA DE ZANAHORIA</b>         | \$ 2.500  | \$ 2.000  | \$ 500    |
| <b>LIBRA DE ARRACACHA</b>         | \$ 3.000  | \$ 800    | \$ 2.200  |
| <b>LIBRA DE PAPA CRIOLLA</b>      | \$ 2.000  | \$ 1.800  | \$ 200    |
| <b>LIBRA DE PAPA PASTUSA</b>      | \$ 850    | \$ 700    | \$ 150    |
| <b>LIBRA DE PAPA SABANERA</b>     | \$ 3.000  | \$ 2.800  | \$ 200    |
| <b>LIBRA DE YUCA</b>              | \$ 3.000  | \$ 1.800  | \$ 1.200  |
| <b>LIBRA DE PLATANO ARTON</b>     | \$ 2.400  | \$ 2.500  | -\$ 100   |
| <b>LIBRA DE PLATANO COLICERO</b>  | \$ 2.650  | \$ 1.500  | \$ 1.150  |
| <b>LIBRA DE CUBIOS</b>            | \$ 2.000  | \$ 800    | \$ 1.200  |
| <b>LIBRA DE AGUACATE</b>          | \$ 6.250  | \$ 7.000  | -\$ 750   |
| <b>LIBRA DE AGUACATE HASS</b>     | \$ 3.750  | \$ 2.500  | \$ 1.250  |
| <b>LIBRA DE BANANO CRIOLLO</b>    | \$ 2.000  | \$ 1.500  | \$ 500    |
| <b>LIBRA DE BANANO BOCADILLO</b>  | \$ 3.000  | \$ 1.800  | \$ 1.200  |
| <b>LIBRA DE BREVA</b>             | \$ -      | \$ 2.500  | -\$ 2.500 |
| <b>UNIDAD DE COCO</b>             | \$ 9.500  | \$ 7.500  | \$ 2.000  |
| <b>LIBRA DE CURUBA</b>            | \$ 2.500  | \$ 1.800  | \$ 700    |
| <b>LIBRA DE DURAZNO NACIONAL</b>  | \$ 2.900  | \$ 4.500  | -\$ 1.600 |
| <b>LIBRA DE FREIJOA</b>           | \$ 3.000  | \$ 3.500  | -\$ 500   |
| <b>LIBRA DE FRESA</b>             | \$ 5.500  | \$ 3.800  | \$ 1.700  |
| <b>DOCENA DE GRANADILLA</b>       | \$ 13.500 | \$ 18.000 | -\$ 4.500 |
| <b>LIBRA DE GUANABANA</b>         | \$ 3.750  | \$ 2.400  | \$ 1.350  |
| <b>LIBRA DE GUAYABA</b>           | \$ 2.750  | \$ 1.800  | \$ 950    |
| <b>LIBRA DE LIMÓN</b>             | \$ 2.150  | \$ 1.500  | \$ 650    |

|                           |           |           |           |
|---------------------------|-----------|-----------|-----------|
| LIBRA DE LULO             | \$ 3.750  | \$ 2.600  | \$ 1.150  |
| LIBRA DE MANZANA ANA      | \$ 3.000  | \$ 3.500  | -\$ 500   |
| LIBRA DE MANDARINA        | \$ 2.250  | \$ 1.800  | \$ 450    |
| LIBRA DE MANGO AZUCAR     | \$ 3.250  | \$ 3.800  | -\$ 550   |
| LIBRA DE KIWI             | \$ 7.500  | \$ 7.500  | \$ -      |
| LIBRA DE MANGO TOMMY      | \$ 4.000  | \$ 2.500  | \$ 1.500  |
| UNIDAD MANZANA ROJA       | \$ 2.250  | \$ 1.800  | \$ 450    |
| UNIDAD MANZANA VERDE      | \$ 2.250  | \$ 1.900  | \$ 350    |
| LIBRA DE MARACUYA         | \$ 4.000  | \$ 3.000  | \$ 1.000  |
| KILO DE MELÓN             | \$ 6.000  | \$ 4.000  | \$ 2.000  |
| LIBRA DE MORA DE CASTILLA | \$ 4.000  | \$ 2.300  | \$ 1.700  |
| LIBRA DE MORA SILVESTRE   | \$ 4.000  | \$ 2.000  | \$ 2.000  |
| DOCENA NARANJA COMUN      | \$ 7.000  | \$ 6.000  | \$ 1.000  |
| DOCENA NARANJA TANGELO    | \$ 12.000 | \$ 10.000 | \$ 2.000  |
| LIBRA PAPAYA              | \$ 2.400  | \$ 1.500  | \$ 900    |
| UNIDAD DE PATILLA BABY    | \$ 5.500  | \$ 5.000  | \$ 500    |
| UNIDAD DE PATILLA COMUN   | \$ 17.500 | \$ 22.000 | -\$ 4.500 |
| UNIDAD DE PIÑA GOLDEN     | \$ 7.000  | \$ 5.000  | \$ 2.000  |
| LIBRA DE PITAHAYA         | \$ 8.000  | \$ 6.500  | \$ 1.500  |
| LIBRA DE TOMATE DE ARBOL  | \$ 4.000  | \$ 2.600  | \$ 1.400  |
| BANDEJA UVA VERDE         | \$ 11.000 | \$ 17.000 | -\$ 6.000 |
| BANDEJA UVA NEGRA         | \$ 3.500  | \$ 3.000  | \$ 500    |
| BANDEJA UVA ROJA          | \$ 13.500 | \$ 12.000 | \$ 1.500  |



Se puede mencionar que se encontraron diferencias de precios esto, en relación a productos que han recibido cambio en la variación en los precios según su demanda en el mercado en productos como tubérculos que son comprados por nuestros comerciantes en la central de abastecimiento , adicionalmente se observa se productos como huevos, granos y pescados que encontramos también en la plaza de mercado a precio cómodos .

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

*VIERENES 25 de Julio*

# PRECIO\$



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



# HORTALIZAS Y VERDURAS



| TIPO DE PRODUCTOS                | PRESENTACIÓN | SEMANA 3 | SEMANA 4 | VARIACIÓN |
|----------------------------------|--------------|----------|----------|-----------|
| ACELGA ATADA                     | ATADO        | \$ 3.750 | \$ 3.000 | ESTABLE   |
| LIBRA DE AHUYAMA                 | LIBRA        | \$ 2.500 | \$ 2.500 | ESTABLE   |
| LIBRA DE AJO NACIONAL            | LIBRA        | \$ 5.000 | \$ 2.500 | ESTABLE   |
| UNIDAD ALCACHOFA                 | UNIDAD       | \$ -     | \$ -     |           |
| ATADO DE APIO                    | ATADO        | \$ 5.500 | \$ 5.500 | ESTABLE   |
| LIBRA DE ARVEJA                  | LIBRA        | \$ 8.000 | \$ 3.500 | ESTABLE   |
| UNIDAD DE BERENJENA              | UNIDAD       | \$ -     | \$ -     | ESTABLE   |
| UNIDAD DE BROCOLI                | UNIDAD       | \$ 4.500 | \$ 5.000 | ESTABLE   |
| LIBRA DE CALABACÍN               | LIBRA        | \$ 2.750 | \$ 2.250 | ESTABLE   |
| LIBRA DE CALABAZA                | LIBRA        | \$ 2.500 | \$ 2.500 | ESTABLE   |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA BLANCA | LIBRA        | \$ 3.000 | \$ 2.500 | ESTABLE   |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA ROJA   | LIBRA        | \$ 3.000 | \$ 2.500 | ESTABLE   |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA LARGA  | LIBRA        | \$ 3.500 | \$ 3.000 | ESTABLE   |
| ATADO DE CILANTRO                | ATADO        | \$ 3.000 | \$ 3.000 | ESTABLE   |
| LIBRA DE COLIFLOR                | LIBRA        | \$ 6.500 | \$ 5.500 | ESTABLE   |
| ATADO DE ESPINACA                | ATADO        | \$ 8.000 | \$ 4.750 | ESTABLE   |
| LIBRA DE FRIJOL                  | LIBRA        | \$ 4.500 | \$ 3.000 | ESTABLE   |
| LIBRA DE HABAS                   | LIBRA        | \$ 4.000 | \$ 3.500 | ESTABLE   |
| LIBRA DE HABICHUELA              | LIBRA        | \$ 4.500 | \$ 3.500 | ESTABLE   |
| UNIDAD DE LECHUGA CRESPA         | UNIDAD       | \$ 2.000 | \$ 2.000 | ESTABLE   |
| UNIDAD DE MAZORCA                | UNIDAD       | \$ 2.000 | \$ 2.150 | ESTABLE   |

|                                   |       |          |          |         |
|-----------------------------------|-------|----------|----------|---------|
| <b>LIBRA DE PEPINO COHOMBRO</b>   | LIBRA | \$ 2.000 | \$ 2.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PEPINO PARA GUIZO</b> | LIBRA | \$ 3.500 | \$ 2.250 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PIMENTON</b>          | LIBRA | \$ 4.005 | \$ 2.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE RABANO</b>            | LIBRA | \$ 2.850 | \$ 3.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE SUKINI</b>            | LIBRA | \$ 3.750 | \$ 3.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE REMOLACHA</b>         | LIBRA | \$ 3.000 | \$ 2.500 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE REPOLLO</b>           | LIBRA | \$ 4.500 | \$ 4.250 | ESTABLE |
|                                   |       |          |          |         |
| <b>LIBRA DE TOMATE CHONTO</b>     | LIBRA | \$ 4.500 | \$ 3.500 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE TOMATE LARGA VIDA</b> | LIBRA | \$ 4.000 | \$ 3.500 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE ZANAHORIA</b>         | LIBRA | \$ 2.500 | \$ 3.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE ARRACACHA</b>         | LIBRA | \$ 3.000 | \$ 2.750 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PAPA CRIOLLA</b>      | LIBRA | \$ 2.000 | \$ 1.650 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PAPA PASTUSA</b>      | LIBRA | \$ 850   | \$ 950   | BAJO    |
| <b>LIBRA DE PAPA SABANERA</b>     | LIBRA | \$ 3.000 | \$ 3.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE YUCA</b>              | LIBRA | \$ 3.000 | \$ 2.500 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PLATANO ARTON</b>     | LIBRA | \$ 2.400 | \$ 2.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PLATANO COLICERO</b>  | LIBRA | \$ 2.650 | \$ 2.750 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE CUBIOS</b>            | LIBRA | \$ 2.000 | \$ 2.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE AGUACATE</b>          | LIBRA | \$ 6.250 | \$ 4.750 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE AGUACATE HASS</b>     | LIBRA | \$ 3.750 | \$ 3.250 | ESTABLE |



# FRUTAS



| TIPO DE PRODUCTOS         | PRESENTACIÓN | SEMANA 3  | SEMANA 4  | VARIACIÓN |
|---------------------------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| LIBRA DE BANANO CRIOLLO   | LIBRA        | \$ 2.000  | \$ 2.000  | ESTABLE   |
| LIBRA DE BANANO BOCADILLO | LIBRA        | \$ 3.000  | \$ 2.750  | ESTABLE   |
| LIBRA DE BREVA            | LIBRA        | \$ -      | \$ 2.500  | ESTABLE   |
| UNIDAD DE COCO            | UNIDAD       | \$ 9.500  | \$ 9.000  | ALTO      |
| LIBRA DE CURUBA           | LIBRA        | \$ 2.500  | \$ 2.500  | BAJO      |
| LIBRA DE DURAZNO          | LIBRA        | \$ 2.900  | \$ 3.500  | ESTABLE   |
| LIBRA DE FREIJOA          | LIBRA        | \$ 3.000  | \$ 3.500  | ESTABLE   |
| LIBRA DE FRESA            | LIBRA        | \$ 5.500  | \$ 6.000  | ESTABLE   |
| DOCENA DE GRANADILLA      | DOCENA       | \$ 13.500 | \$ 11.000 | ALTO      |
| LIBRA DE GUANABANA        | LIBRA        | \$ 3.750  | \$ 3.700  | ESTABLE   |
| LIBRA DE GUAYABA          | LIBRA        | \$ 2.750  | \$ 2.000  | ESTABLE   |
| LIBRA DE LIMÓN            | LIBRA        | \$ 2.150  | \$ 1.400  | ESTABLE   |
| LIBRA DE LULO             | LIBRA        | \$ 3.750  | \$ 3.000  | ESTABLE   |
| LIBRA DE MANZANA ANA      | LIBRA        | \$ 3.000  | \$ 2.500  | ESTABLE   |
| LIBRA DE MANDARINA        | LIBRA        | \$ 2.250  | \$ 2.250  | ESTABLE   |
| LIBRA DE MANGO AZUCAR     | LIBRA        | \$ 3.250  | \$ 3.500  | ESTABLE   |
| LIBRA DE KIWI             | LIBRA        | \$ 7.500  | \$ 8.500  | ALTO      |
| LIBRA DE MANGO TOMMY      | LIBRA        | \$ 4.000  | \$ 4.000  | ESTABLE   |
| UNIDAD MANZANA ROJA       | UNIDAD       | \$ 2.250  | \$ 2.000  | ESTABLE   |
| UNIDAD MANZANA VERDE      | UNIDAD       | \$ 2.250  | \$ 2.250  | ESTABLE   |

|                                  |        |           |           |         |
|----------------------------------|--------|-----------|-----------|---------|
| <b>LIBRA DE MARACUYA</b>         | LIBRA  | \$ 4.000  | \$ 3.000  | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE MELÓN</b>            | KILO   | \$ 6.000  | \$ 3.500  | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE MORA DE CASTILLA</b> | LIBRA  | \$ 4.000  | \$ 3.500  | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE MORA SILVESTRE</b>   | LIBRA  | \$ 4.000  | \$ 3.500  | ESTABLE |
| <b>DOCENA NARANJA COMUN</b>      | DOCENA | \$ 7.000  | \$ 6.000  | ESTABLE |
| <b>DOCENA NARANJA TANGELO</b>    | DOCENA | \$ 12.000 | \$ 13.000 | ALTO    |
| <b>LIBRA PAPAYA</b>              | LIBRA  | \$ 2.400  | \$ 2.150  | ESTABLE |
| <b>UNIDAD DE PATILLA BABY</b>    | UNIDAD | \$ 5.500  | \$ 6.000  | ESTABLE |
| <b>UNIDAD DE PATILLA COMUN</b>   | UNIDAD | \$ 17.500 | \$ 10.000 | ALTO    |
| <b>UNIDAD DE PIÑA GOLDEN</b>     | LIBRA  | \$ 7.000  | \$ 7.500  | ALTO    |
| <b>LIBRA DE PITAHAYA</b>         | LIBRA  | \$ 8.000  | \$ 6.500  | ALTO    |
| <b>LIBRA DE TOMATE DE ARBOL</b>  | LIBRA  | \$ 4.000  | \$ 3.500  | ESTABLE |
| <b>BANDEJA UVA VERDE</b>         | UNIDAD | \$ 11.000 | \$ 11.000 | ALTO    |
| <b>BANDEJA UVA NEGRA</b>         | UNIDAD | \$ 3.500  | \$ 2.750  | ESTABLE |
| <b>BANDEJA UVA ROJA</b>          | UNIDAD | \$ 13.500 | \$ 12.500 | ALTO    |



## GRANOS

| PRODUCTO         | PRESENTACIÓN    | SEMANA 3  | SEMANA 4  | VARIACIÓN |
|------------------|-----------------|-----------|-----------|-----------|
| ARROZ            | LIBRA           | \$ 2.500  | \$ 2.700  | ESTABLE   |
| ACEITE           | 1000ml          | \$ 10.000 | \$ 10.000 | ESTABLE   |
| ACEITE           | 500ml           | \$ 5.000  | \$ 8.000  | ESTABLE   |
| ALVERJA SECA     | LIBRA           | \$ 2.800  | \$ 3.000  | ESTABLE   |
| AZUCAR           | LIBRA           | \$ 2.800  | \$ 3.000  | ESTABLE   |
| CAFÉ             | LIBRA           | \$ 14.000 | \$ 12.000 | ESTABLE   |
| CEBADA           | LIBRA           | \$ 3.000  | \$ 5.000  | ESTABLE   |
| CHOCOLATE        | LIBRA           | \$ 12.000 | \$ 13.000 | ESTABLE   |
| CUCHUCO DE MAIZ  | LIBRA           | \$ 2.800  | \$ 3.500  | ESTABLE   |
| PASTA            | LIBRA           | \$ 2.000  | \$ 2.400  | ESTABLE   |
| PANELA           | LIBRA           | \$ 3.500  | \$ 4.000  | ESTABLE   |
| SAL              | LIBRA           | \$ 3.000  | \$ 2.000  | ESTABLE   |
| FRIJOL BOLA ROJA | LIBRA           | \$ 7.500  | \$ 6.500  | ESTABLE   |
| HARINA DE MAIZ   | LIBRA           | \$ 4.500  | \$ 3.500  | ESTABLE   |
| HARINA DE PETO   | LIBRA           | \$ 1.800  | \$ 2.500  | ESTABLE   |
| HARINA TRIGO     | LIBRA           | \$ 2.000  | \$ 2.500  | ESTABLE   |
| MARGARINA        | CUARTO DE LIBRA | \$ 3.000  | \$ 2.500  | ESTABLE   |
| LECHE EN POLVO   | 250 G           | \$ 13.000 | \$ 6.000  | ESTABLE   |



# PESCADOS



| TIPO DE PRODUCTO | PRESENTACIÓN | SEMANA 3  | SEMANA 4  | VARIACION |
|------------------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| BAGRE RIO        | LIBRA        | \$ 15.000 | \$ 20.000 | ESTABLE   |
| BAGRE MAR        | LIBRA        | \$ 18.000 | \$ 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        | \$ -      | \$ -      | ESTABLE   |
| BOCACHICO        | LIBRA        | \$ 18.000 | \$ 18.000 | ESTABLE   |
| CACHAMA          | LIBRA        | \$ 10.000 | \$ 10.000 | ESTABLE   |
| TRUCHO ARCO IRIS | LIBRA        | \$ 14.000 | \$ 13.000 | ESTABLE   |
| CAPAZ            | LIBRA        | \$ 12.000 | \$ 12.000 | ESTABLE   |
| PESCADO SECO     | LIBRA        | \$ -      | \$ -      | ESTABLE   |
| SIERRA           | LIBRA        | \$ -      | \$ -      | ESTABLE   |



# HUEVOS



| PRODUCTO      | PRESENTACIÓN | SEMANA 3  | SEMANA 4  | VARIACIÓN |
|---------------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| HUEVOS EXTRA  | CUBETA       | \$ 16.000 | \$ 16.000 | ESTABLE   |
| HUEVOS AA     | CUBETA       | \$ 15.000 | \$ 15.000 | ESTABLE   |
| HUEVOS A      | CUBETA       | \$ 14.000 | \$ 13.000 | 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 3  | SEMANA 4  | VARIACIÓN |
|------------------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| CADERA           | LIBRA        | \$ 12.000 | \$ 12.000 | ESTABLE   |
| CHATA            | LIBRA        | \$ 17.000 | \$ 17.000 | ESTABLE   |
| COSTILLA DE RES  | LIBRA        | \$ 10.000 | \$ 10.000 | ESTABLE   |
| LOMO DE RES      | LIBRA        | \$ 20.000 | \$ 16.000 | ESTABLE   |
| LOMO DE CERDO    | LIBRA        | \$ 13.000 | \$ 12.000 | ESTABLE   |
| PERNIL DE CERDO  | LIBRA        | \$ 12.000 | \$ 12.000 | ESTABLE   |
| SOBREBARRIGA     | LIBRA        | \$ 11.000 | \$ 12.000 | ESTABLE   |
| PECHUGA DE POLLO | LIBRA        | \$ 7.500  |           | ESTABLE   |
| ALAS DE POLLO    | LIBRA        | \$ 5.500  | \$ 5.000  | ESTABLE   |
| PERNIL DE POLLO  | LIBRA        | \$ 5.500  | \$ 5.000  | ESTABLE   |

## COMPARATIVO

| TIPO DE PRODUCTOS                | INTERNOS | EXTERNOS | DIFERENCIA |
|----------------------------------|----------|----------|------------|
| ACELGA ATADA                     | \$ 3.000 | \$ 4.000 | -\$ 1000   |
| LIBRA DE AHUYAMA COMÚN           | \$ 2.500 | \$ 2.500 | \$ -       |
| LIBRA DE AJO NACIONAL            | \$ 2.500 | \$ 5.000 | -\$ 200    |
| UNIDAD ALCACHOFA                 | \$ -     | \$ -     | \$ -       |
| LIBRA DE APIO                    | \$ 5.500 | \$ 5.000 | \$ 500     |
| LIBRA DE ARVEJA EN CASCARA       | \$ 3.500 | \$ 7.000 | -\$ 3.500  |
| UNIDAD DE BERENJENA              | \$ -     | \$ 4.500 | -\$ 4.500  |
| UNIDAD DE BROCOLI                | \$ 5.000 | \$ 5.000 | \$ -       |
| LIBRA DE CALABACÍN               | \$ 2.250 | \$ 3.000 | -\$ 750    |
| LIBRA DE CALABAZA                | \$ 2.500 | \$ 3.000 | -\$ 500    |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA BLANCA | \$ 2.500 | \$ 3.000 | -\$ 500    |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA ROJA   | \$ 2.500 | \$ 3.000 | -\$ 500    |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA LARGA  | \$ 3.000 | \$ 4.000 | -\$ 1.000  |
| ATADO DE CILANTRO                | \$ 3.000 | \$ 3.000 | \$ -       |
| LIBRA DE COLIFLOR                | \$ 5.500 | \$ 5.000 | \$ 500     |
| ATADO DE ESPINACA                | \$ 4.750 | \$ 5.000 | -\$ 250    |
| LIBRA DE FRIJOL EN CASCARA       | \$ 3.000 | \$ 3.500 | -\$ 500    |
| LIBRA DE HABAS                   | \$ 3.500 | \$ 3.500 | \$ -       |
| LIBRA DE HABICHUELA              | \$ 3.500 | \$ 3.000 | \$ 500     |
| UNIDAD DE LECHUGA CRESPA         | \$ 2.000 | \$ 3.000 | -\$ 1.000  |
| UNIDAD DE MAZORCA                | \$ 2.150 | \$ 2.500 | -\$ 350    |
| LIBRA DE PEPINO COHOMBRO         | \$ .00   | \$ 3.000 | -\$ 1.000  |
| LIBRA DE PEPINO PARA GUIZO       | \$ 2.250 | \$ 3.000 | -\$ 750    |

|                            |           |           |           |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|
| LIBRA DE PIMENTON          | \$ 2.000  | \$ 2.000  | \$ -      |
| LIBRA DE RABANO            | \$ 3.000  | \$ 2.000  | \$ 1.000  |
| LIBRA DE SUKINI            | \$ 3.000  | \$ 2.800  | \$ 200    |
| LIBRA DE REMOLACHA         | \$ 2.500  | \$ 2.500  | \$ -      |
| LIBRA DE REPOLLO           | \$ 4.250  | \$ 5.000  | -\$ 750   |
| LIBRA DE TOMATE CHONTO     | \$ 3.500  | \$ 4.200  | -\$ 700   |
| LIBRA DE TOMATE LARGA VIDA | \$ 3.500  | \$ 4.000  | -\$ 500   |
| LIBRA DE ZANAHORIA         | \$ 3.000  | \$ 1.800  | \$ 1.200  |
| LIBRA DE ARRACACHA         | \$ 2.750  | \$ 2.000  | \$ 750    |
| LIBRA DE PAPA CRIOLLA      | \$ 1.650  | \$ 2.000  | -\$ 350   |
| LIBRA DE PAPA PASTUSA      | \$ 950    | \$ 1.200  | -\$ 250   |
| LIBRA DE PAPA SABANERA     | \$ 3.000  | \$ 3.000  | \$ -      |
| LIBRA DE YUCA              | \$ 2.500  | \$ 2.000  | \$ 500    |
| LIBRA DE PLATANO ARTON     | \$ 2.000  | \$ 2.500  | -\$ 500   |
| LIBRA DE PLATANO COLICERO  | \$ 2.750  | \$ 2.000  | \$ 750    |
| LIBRA DE CUBIOS            | \$ 2.000  | \$ 2.000  | \$ -      |
| LIBRA DE AGUACATE          | \$ 4.750  | \$ 7.000  | -\$ 2.250 |
| LIBRA DE AGUACATE HASS     | \$ 3.250  | \$ 4.000  | -\$ 750   |
| LIBRA DE BANANO CRIOLLO    | \$ 2.000  | \$ 2.500  | -\$ 500   |
| LIBRA DE BANANO BOCADILLO  | \$ 2.750  | \$ 2.0    | \$ 750    |
| LIBRA DE BREVA             | \$ 2.500  | \$ -      | \$ 2.500  |
| UNIDAD DE COCO             | \$ 9.000  | \$ 8.000  | \$ 1.000  |
| LIBRA DE CURUBA            | \$ 2.500  | \$ 2.800  | -\$ 300   |
| LIBRA DE DURAZNO NACIONAL  | \$ 3.500  | \$ 4.000  | -\$ 500   |
| LIBRA DE FREIJOA           | \$ 3.500  | \$ 2.000  | \$ 1.500  |
| LIBRA DE FRESA             | \$ 6.000  | \$ 5.000  | \$ 1.000  |
| DOCENA DE GRANADILLA       | \$ 11.000 | \$ 13.000 | -\$ 2.000 |
| LIBRA DE GUANABANA         | \$ 3.750  | \$ 5.000  | -\$ 1.250 |

|                           |           |           |            |
|---------------------------|-----------|-----------|------------|
| LIBRA DE GUAYABA          | \$ 2.000  | \$ 3.000  | -\$ 1.000  |
| LIBRA DE LIMÓN            | \$ 1.400  | \$ 2.500  | -\$ 1.100  |
| LIBRA DE LULO             | \$ 3.000  | \$ 3.000  | \$ -       |
| LIBRA DE MANZANA ANA      | \$ 2.500  | \$ 3.000  | -\$ 500    |
| LIBRA DE MANDARINA        | \$ 2.250  | \$ 1.800  | \$ 450     |
| LIBRA DE MANGO AZUCAR     | \$ 3.500  | \$ 4.000  | -\$ 500    |
| LIBRA DE KIWI             | \$ 8.500  | \$ 8.000  | \$ 500     |
| LIBRA DE MANGO TOMMY      | \$ 4.000  | \$ 4.000  | \$ -       |
| UNIDAD MANZANA ROJA       | \$ 2.000  | \$ 1.800  | \$ 200     |
| UNIDAD MANZANA VERDE      | \$ 2.250  | \$ 1.800  | \$ 450     |
| LIBRA DE MARACUYA         | \$ 3.000  | \$ 4.000  | -\$ 1.000  |
| KILO DE MELÓN             | \$ 3.500  | \$ 5.000  | -\$ 1.500  |
| LIBRA DE MORA DE CASTILLA | \$ 3.500  | \$ 3.000  | \$ 500     |
| LIBRA DE MORA SILVESTRE   | \$ 3.500  | \$ 3.500  | \$ -       |
| DOCENA NARANJA COMUN      | \$ 6.000  | \$ 8.000  | -\$ 2.000  |
| DOCENA NARANJA TANGELO    | \$ 13.000 | \$ 15.000 | -\$ 2.000  |
| LIBRA PAPAYA              | \$ 2.150  | \$ 3.000  | -\$ 850    |
| UNIDAD DE PATILLA BABY    | \$ 6.000  | \$ 5.000  | \$ 1.000   |
| UNIDAD DE PATILLA COMUN   | \$ 10.000 | \$ 20.000 | -\$ 10.000 |
| UNIDAD DE PIÑA GOLDEN     | \$ 7.500  | \$ 5.000  | \$ 2.500   |
| LIBRA DE PITAHAYA         | \$ 6.500  | \$ 8.000  | -\$ 1.500  |
| LIBRA DE TOMATE DE ARBOL  | \$ 3.500  | \$ 5.000  | -\$ 1.500  |
| BANDEJA UVA VERDE         | \$ 11.000 | \$ 10.000 | \$ 1.000   |
| BANDEJA UVA NEGRA         | \$ 2.750  | \$ 4.000  | -\$ 1.250  |
| BANDEJA UVA ROJA          | \$ 12.500 | \$ 12.000 | \$ 500     |

Se puede mencionar que se encontraron diferencias no muy grandes de precios esto, en relación a productos que han recibido cambio en la variación de los precios en la central de abastecimiento , adicionalmente se observa se productos como huevos, granos y pescados que encontramos también en la plaza de mercado a precio cómodos .

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

**VIERENES 1 Agosto**

# PRECIO\$



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



# HORTALIZAS Y VERDURAS



| TIPO DE PRODUCTOS                | PRESENTACIÓN | SEMANA 1 | VARIACIÓN |
|----------------------------------|--------------|----------|-----------|
| ACELGA ATADA                     | ATADO        | \$ 3.000 | ESTABLE   |
| LIBRA DE AHUYAMA                 | LIBRA        | \$ 4.000 | ESTABLE   |
| LIBRA DE AJO NACIONAL            | LIBRA        | \$ 3.500 | ESTABLE   |
| UNIDAD ALCACHOFA                 | UNIDAD       | \$ -     |           |
| ATADO DE APIO                    | ATADO        | \$ 5.000 | ESTABLE   |
| LIBRA DE ARVEJA                  | LIBRA        | \$ 3.750 | ESTABLE   |
| UNIDAD DE BERENJENA              | UNIDAD       | \$ 1.500 | ESTABLE   |
| UNIDAD DE BROCOLI                | UNIDAD       | \$ 4.500 | ESTABLE   |
| LIBRA DE CALABACÍN               | LIBRA        | \$ 1.000 | ESTABLE   |
| LIBRA DE CALABAZA                | LIBRA        | \$ 3.000 | ESTABLE   |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA BLANCA | LIBRA        | \$ 2.000 | ESTABLE   |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA ROJA   | LIBRA        | \$ 2.000 | ESTABLE   |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA LARGA  | LIBRA        | \$ 3.750 | ESTABLE   |
| ATADO DE CILANTRO                | ATADO        | \$ 3.000 | ESTABLE   |
| LIBRA DE COLIFLOR                | LIBRA        | \$ 5.000 | ESTABLE   |
| ATADO DE ESPINACA                | ATADO        | \$ 5.000 | ESTABLE   |
| LIBRA DE FRIJOL                  | LIBRA        | \$ 2.750 | ESTABLE   |
| LIBRA DE HABAS                   | LIBRA        | \$ 4.500 | ESTABLE   |
| LIBRA DE HABICHUELA              | LIBRA        | \$ 4.000 | ESTABLE   |
| UNIDAD DE LECHUGA CRESPA         | UNIDAD       | \$ 2.250 | ESTABLE   |
| UNIDAD DE MAZORCA                | UNIDAD       | \$ 2.150 | ESTABLE   |



|                                   |       |          |         |
|-----------------------------------|-------|----------|---------|
| <b>LIBRA DE PEPINO COHOMBRO</b>   | LIBRA | \$ 3.500 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PEPINO PARA GUIZO</b> | LIBRA | \$ 3.750 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PIMENTON</b>          | LIBRA | \$ 2.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE RABANO</b>            | LIBRA | \$ 2.750 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE SUKINI</b>            | LIBRA | \$ 2.750 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE REMOLACHA</b>         | LIBRA | \$ 1.500 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE REPOLLO</b>           | LIBRA | \$ 4.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE TOMATE CHONTO</b>     | LIBRA | \$ 3.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE TOMATE LARGA VIDA</b> | LIBRA | \$ 3.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE ZANAHORIA</b>         | LIBRA | \$ 2.500 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE ARRACACHA</b>         | LIBRA | \$ 1.850 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PAPA CRIOLLA</b>      | LIBRA | \$ 1.650 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PAPA PASTUSA</b>      | LIBRA | \$ 900   | BAJO    |
| <b>LIBRA DE PAPA SABANERA</b>     | LIBRA | \$ 3.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE YUCA</b>              | LIBRA | \$ 2.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PLATANO ARTON</b>     | LIBRA | \$ 2.250 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PLATANO COLICERO</b>  | LIBRA | \$ 2.750 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE CUBIOS</b>            | LIBRA | \$ 2.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE AGUACATE</b>          | LIBRA | \$ 5.500 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE AGUACATE HASS</b>     | LIBRA | \$ 2.750 | ESTABLE |



# FRUTAS



| TIPO DE PRODUCTOS         | PRESENTACIÓN | SEMANA 1  | VARIACIÓN |
|---------------------------|--------------|-----------|-----------|
| LIBRA DE BANANO CRIOLLO   | LIBRA        | \$ 2.000  | ESTABLE   |
| LIBRA DE BANANO BOCADILLO | LIBRA        | \$ 2.500  | ESTABLE   |
| LIBRA DE BREVA            | LIBRA        | \$ 2.500  | ESTABLE   |
| UNIDAD DE COCO            | UNIDAD       | \$ 9.000  | ALTO      |
| LIBRA DE CURUBA           | LIBRA        | \$ 2.750  | BAJO      |
| LIBRA DE DURAZNO          | LIBRA        | \$ 2.000  | ESTABLE   |
| LIBRA DE FREIJOA          | LIBRA        | \$ 2.000  | ESTABLE   |
| LIBRA DE FRESA            | LIBRA        | \$ 7.000  | ESTABLE   |
| DOCENA DE GRANADILLA      | DOCENA       | \$ 12.500 | ALTO      |
| LIBRA DE GUANABANA        | LIBRA        | \$ 3.750  | ESTABLE   |
| LIBRA DE GUAYABA          | LIBRA        | \$ 2.000  | ESTABLE   |
| LIBRA DE LIMÓN            | LIBRA        | \$ 3.000  | ESTABLE   |
| LIBRA DE LULO             | LIBRA        | \$ 4.000  | ESTABLE   |
| LIBRA DE MANZANA ANA      | LIBRA        | \$ 2.750  | ESTABLE   |
| LIBRA DE MANDARINA        | LIBRA        | \$ 1.800  | ESTABLE   |
| LIBRA DE MANGO AZUCAR     | LIBRA        | \$ 3.750  | ESTABLE   |
| LIBRA DE KIWI             | LIBRA        | \$ 11.000 | ALTO      |
| LIBRA DE MANGO TOMMY      | LIBRA        | \$ 1.750  | ESTABLE   |
| UNIDAD MANZANA ROJA       | UNIDAD       | \$ 1.750  | ESTABLE   |
| UNIDAD MANZANA VERDE      | UNIDAD       | \$ 1.900  | ESTABLE   |

|                                  |        |           |         |
|----------------------------------|--------|-----------|---------|
| <b>LIBRA DE MARACUYA</b>         | LIBRA  | \$ 4.000  | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE MELÓN</b>            | KILO   | \$ 3.000  | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE MORA DE CASTILLA</b> | LIBRA  | \$ 3.500  | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE MORA SILVESTRE</b>   | LIBRA  | \$ 3.000  | ESTABLE |
| <b>DOCENA NARANJA COMUN</b>      | DOCENA | \$ 6.000  | ESTABLE |
| <b>DOCENA NARANJA TANGELO</b>    | DOCENA | \$ 13.500 | ALTO    |
| <b>LIBRA PAPAYA</b>              | LIBRA  | \$ 2.750  | ESTABLE |
| <b>UNIDAD DE PATILLA BABY</b>    | UNIDAD | \$ 8.000  | ESTABLE |
| <b>UNIDAD DE PATILLA COMUN</b>   | UNIDAD | \$ 20.000 | ALTO    |
| <b>UNIDAD DE PIÑA GOLDEN</b>     | LIBRA  | \$ 7.500  | ALTO    |
| <b>LIBRA DE PITAHAYA</b>         | LIBRA  | \$ 6.500  | ALTO    |
| <b>LIBRA DE TOMATE DE ARBOL</b>  | LIBRA  | \$ 4.000  | ESTABLE |
| <b>BANDEJA UVA VERDE</b>         | UNIDAD | \$ 6.000  | ALTO    |
| <b>BANDEJA UVA NEGRA</b>         | UNIDAD | \$ 3.000  | ESTABLE |
| <b>BANDEJA UVA ROJA</b>          | UNIDAD | \$ 14.000 | ALTO    |



## GRANOS



| PRODUCTO         | PRESENTACIÓN    | SEMANA 1  | VARIACIÓN |
|------------------|-----------------|-----------|-----------|
| ARROZ            | LIBRA           | \$ 2.700  | ESTABLE   |
| ACEITE           | 1000ml          | \$ 10.000 | ESTABLE   |
| ACEITE           | 500ml           | \$ 8.000  | ESTABLE   |
| ALVERJA SECA     | LIBRA           | \$ 3.000  | ESTABLE   |
| AZUCAR           | LIBRA           | \$ 3.000  | ESTABLE   |
| CAFÉ             | LIBRA           | \$ 12.000 | ESTABLE   |
| CEBADA           | LIBRA           | \$ 5.000  | ESTABLE   |
| CHOCOLATE        | LIBRA           | \$ 13.000 | ESTABLE   |
| CUCHUCO DE MAIZ  | LIBRA           | \$ 3.500  | ESTABLE   |
| PASTA            | LIBRA           | \$ 2.400  | ESTABLE   |
| PANELA           | LIBRA           | \$ 4.000  | ESTABLE   |
| SAL              | LIBRA           | \$ 2.000  | ESTABLE   |
| FRIJOL BOLA ROJA | LIBRA           | \$ 6.500  | ESTABLE   |
| HARINA DE MAIZ   | LIBRA           | \$ 3.500  | ESTABLE   |
| HARINA DE PETO   | LIBRA           | \$ 2.500  | ESTABLE   |
| HARINA TRIGO     | LIBRA           | \$ 2.500  | ESTABLE   |
| MARGARINA        | CUARTO DE LIBRA | \$ 2.500  | ESTABLE   |
| LECHE EN POLVO   | 250 G           | \$ 6.000  | ESTABLE   |



# PESCADOS



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

# HUEVOS



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



## CARNE Y POLLO



| PRODUCTO         | PRESENTACIÓN | SEMANA 1  | VARIACIÓN |
|------------------|--------------|-----------|-----------|
| CADERA           | LIBRA        | \$ 12.000 | ESTABLE   |
| CHATA            | LIBRA        | \$ 15.000 | ESTABLE   |
| COSTILLA DE RES  | LIBRA        | \$ 9.000  | ESTABLE   |
| LOMO DE RES      | LIBRA        | \$ 18.000 | ESTABLE   |
| LOMO DE CERDO    | LIBRA        | \$ 12.000 | ESTABLE   |
| PERNIL DE CERDO  | LIBRA        | \$ 12.000 | ESTABLE   |
| SOBREBARRIGA     | LIBRA        | \$ 12.000 | ESTABLE   |
| PECHUGA DE POLLO | LIBRA        | \$ 7.000  | ESTABLE   |
| ALAS DE POLLO    | LIBRA        | \$ 5.500  | ESTABLE   |
| PERNIL DE POLLO  | LIBRA        | \$ 5.500  | ESTABLE   |

## COMPARATIVO

| TIPO DE PRODUCTOS                | INTERNO  | EXTERNO  | DIFERENCIA |
|----------------------------------|----------|----------|------------|
| ACELGA ATADA                     | \$ 3.000 | \$ 2.000 | \$ 1.000   |
| LIBRA DE AHUYAMA COMÚN           | \$ 4.000 | \$ 2.500 | \$ 1.500   |
| LIBRA DE AJO NACIONAL            | \$ 3.500 | \$ 6.000 | -\$ 2.500  |
| UNIDAD ALCACHOFA                 | \$ -     | \$ 5.000 | -\$ 5.000  |
| LIBRA DE APIO                    | \$ 5.000 | \$ 5.000 | \$ -       |
| LIBRA DE ARVEJA EN CASCARA       | \$ 3.750 | \$ 4.500 | -\$ 750    |
| UNIDAD DE BERENJENA              | \$ 1.500 | \$ 6.000 | -\$ 4.500  |
| UNIDAD DE BROCOLI                | \$ 4.500 | \$ 4.000 | \$ 500     |
| LIBRA DE CALABACÍN               | \$ 1.000 | \$ 2.500 | -\$ 1.500  |
| LIBRA DE CALABAZA                | \$ 3.000 | \$ 2.000 | \$ 1.000   |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA BLANCA | \$ 2.000 | \$ 2.500 | -\$ 500    |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA ROJA   | \$ 2.000 | \$ 2.500 | -\$ 500    |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA LARGA  | \$ 3.750 | \$ 3.000 | \$ 750     |
| ATADO DE CILANTRO                | \$ 3.000 | \$ 3.000 | \$ -       |
| LIBRA DE COLIFLOR                | \$ 5.000 | \$ 4.000 | \$ 1.000   |
| ATADO DE ESPINACA                | \$ 5.000 | \$ 4.000 | \$ 1.000   |
| LIBRA DE FRIJOL EN CASCARA       | \$ 2.750 | \$ 4.000 | -\$ 1.250  |
| LIBRA DE HABAS                   | \$ 4.500 | \$ 2.500 | \$ 2.000   |
| LIBRA DE HABICHUELA              | \$ 4.000 | \$ 2.000 | \$ 2.000   |
| UNIDAD DE LECHUGA CRESPA         | \$ 2.250 | \$ 2.000 | \$ 250     |
| UNIDAD DE MAZORCA                | \$ 2.150 | \$ 2.000 | \$ 150     |
| LIBRA DE PEPINO COHOMBRO         | \$ 3.500 | \$ 1.800 | \$ 1.700   |
| LIBRA DE PEPINO PARA GUIZO       | \$ 3.750 | \$ 2.000 | \$ 1.750   |
| LIBRA DE PIMENTON                | \$ 2.000 | \$ 2.000 | \$ -       |



|                            |           |           |           |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|
| LIBRA DE RABANO            | \$ 2.750  | \$ 2.500  | \$ 250    |
| LIBRA DE SUKINI            | \$ 2.750  | \$ 3.000  | -\$ 250   |
| LIBRA DE REMOLACHA         | \$ 1.500  | \$ 2.000  | -\$ 500   |
| LIBRA DE REPOLLO           | \$ 4.000  | \$ 4.000  | \$ -      |
| LIBRA DE TOMATE CHONTO     | \$ 3.000  | \$ 2.800  | \$ 200    |
| LIBRA DE TOMATE LARGA VIDA | \$ 3.000  | \$ 3.000  | \$ -      |
| LIBRA DE ZANAHORIA         | \$ 2.500  | \$ 2.000  | \$ 500    |
| LIBRA DE ARRACACHA         | \$ 1.850  | \$ 1.200  | \$ 650    |
| LIBRA DE PAPA CRIOLLA      | \$ 1.650  | \$ 2.000  | -\$ 350   |
| LIBRA DE PAPA PASTUSA      | \$ 900    | \$ 1.000  | -\$ 100   |
| LIBRA DE PAPA SABANERA     | \$ 3.000  | \$ 3.000  | \$ -      |
| LIBRA DE YUCA              | \$ 2.000  | \$ 2.000  | \$ -      |
| LIBRA DE PLATANO ARTON     | \$ 2.250  | \$ 2.500  | -\$ 250   |
| LIBRA DE PLATANO COLICERO  | \$ 2.750  | \$ 2.500  | \$ 250    |
| LIBRA DE CUBIOS            | \$ 2.000  | \$ 2.000  | \$ -      |
| LIBRA DE AGUACATE          | \$ 5.500  | \$ 5.000  | \$ 500    |
| LIBRA DE AGUACATE HASS     | \$ 2.750  | \$ 3.000  | -\$ 250   |
| LIBRA DE BANANO CRIOLLO    | \$ 2.000  | \$ 2.000  | \$ -      |
| LIBRA DE BANANO BOCADILLO  | \$ 2.500  | \$ 2.000  | \$ 500    |
| LIBRA DE BREVA             | \$ 2.500  | \$ 7.000  | -\$ 4.500 |
| UNIDAD DE COCO             | \$ 9.000  | \$ 8.000  | \$ 1.000  |
| LIBRA DE CURUBA            | \$ 2.750  | \$ 3.000  | -\$ 250   |
| LIBRA DE DURAZNO NACIONAL  | \$ 2.000  | \$ 4.000  | -\$ 2.000 |
| LIBRA DE FREIJOA           | \$ 2.000  | \$ 3.000  | -\$ 1.000 |
| LIBRA DE FRESA             | \$ 7.000  | \$ 7.000  | \$ -      |
| DOCENA DE GRANADILLA       | \$ 12.500 | \$ 15.000 | -\$ 2.500 |
| LIBRA DE GUANABANA         | \$ 3.750  | \$ 3.500  | \$ 250    |

|                                  |           |           |           |
|----------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| <b>LIBRA DE GUAYABA</b>          | \$ 2.000  | \$ 2.500  | -\$ 500   |
| <b>LIBRA DE LIMÓN</b>            | \$ 3.000  | \$ 2.200  | \$ 800    |
| <b>LIBRA DE LULO</b>             | \$ 4.000  | \$ 3.000  | \$ 1.000  |
| <b>LIBRA DE MANZANA ANA</b>      | \$ 2.750  | \$ 1.800  | \$ 950    |
| <b>LIBRA DE MANDARINA</b>        | \$ 1.800  | \$ 2.000  | -\$ 200   |
| <b>LIBRA DE MANGO AZUCAR</b>     | \$ 3.750  | \$ 3.000  | \$ 750    |
| <b>LIBRA DE KIWI</b>             | \$ 11.000 | \$ 8.000  | \$ 3.000  |
| <b>LIBRA DE MANGO TOMMY</b>      | \$ 1.750  | \$ 4.500  | -\$ 2.750 |
| <b>UNIDAD MANZANA ROJA</b>       | \$ 1.750  | \$ 1.700  | \$ 50     |
| <b>UNIDAD MANZANA VERDE</b>      | \$ 1.900  | \$ 1.800  | \$ 100    |
| <b>LIBRA DE MARACUYA</b>         | \$ 4.000  | \$ 4.500  | -\$ 500   |
| <b>KILO DE MELÓN</b>             | \$ 3.000  | \$ 2.500  | \$ 500    |
| <b>LIBRA DE MORA DE CASTILLA</b> | \$ 3.500  | \$ 4.000  | -\$ 500   |
| <b>LIBRA DE MORA SILVESTRE</b>   | \$ 3.000  | \$ 3.200  | -\$ 200   |
| <b>DOCENA NARANJA COMUN</b>      | \$ 6.000  | \$ 7.000  | -\$ 1.000 |
| <b>DOCENA NARANJA TANGELO</b>    | \$ 13.500 | \$ 12.000 | \$ 1.500  |
| <b>LIBRA PAPAYA</b>              | \$ 2.750  | \$ 2.700  | \$ 50     |
| <b>UNIDAD DE PATILLA BABY</b>    | \$ 8.000  | \$ 4.000  | \$ 4.000  |
| <b>UNIDAD DE PATILLA COMUN</b>   | \$ 20.000 | \$ 18.000 | \$ 2.000  |
| <b>UNIDAD DE PIÑA GOLDEN</b>     | \$ 7.500  | \$ 4.000  | \$ 3.500  |
| <b>LIBRA DE PITAHAYA</b>         | \$ 6.500  | \$ 7.000  | -\$ 500   |
| <b>LIBRA DE TOMATE DE ARBOL</b>  | \$ 4.000  | \$ 4.400  | -\$ 400   |
| <b>BANDEJA UVA VERDE</b>         | \$ 6.000  | \$ 9.000  | -\$ 3.000 |
| <b>BANDEJA UVA NEGRA</b>         | \$ 3.000  | \$ 3.500  | -\$ 500   |
| <b>BANDEJA UVA ROJA</b>          | \$ 14.000 | \$ 12.000 | \$ 2.000  |

Se puede mencionar que se encontraron diferencias no muy grandes de precios esto, en relación a productos que han recibido cambio en la variación de los precios en la central de abastecimiento , adicionalmente se observa se productos como huevos, granos y pescados que se encuentran estables en cuanto a sus valores de productos semana a semana .

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

**VIERENES 8 Agosto**

# 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        | \$ 3.000 | \$ 3.500 | ESTABLE   |
| LIBRA DE AHUYAMA                 | LIBRA        | \$ 4.000 | \$ 2.750 | ESTABLE   |
| LIBRA DE AJO NACIONAL            | LIBRA        | \$ 3.500 | \$ 6.000 | ESTABLE   |
| UNIDAD ALCACHOFA                 | UNIDAD       | \$ -     | \$ 4.000 | ESTABLE   |
| ATADO DE APIO                    | ATADO        | \$ 5.000 | \$ 4.500 | ESTABLE   |
| LIBRA DE ARVEJA                  | LIBRA        | \$ 3.750 | \$ 4.750 | ESTABLE   |
| UNIDAD DE BERENJENA              | UNIDAD       | \$ 1.500 | \$ 1.500 | ESTABLE   |
| UNIDAD DE BROCOLI                | UNIDAD       | \$ 4.500 | \$ 4.500 | ESTABLE   |
| LIBRA DE CALABACÍN               | LIBRA        | \$ 1.000 | \$ 3.750 | ESTABLE   |
| LIBRA DE CALABAZA                | LIBRA        | \$ 3.000 | \$ 2.500 | ESTABLE   |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA BLANCA | LIBRA        | \$ 2.000 | \$ 3.000 | ESTABLE   |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA ROJA   | LIBRA        | \$ 2.000 | \$ 3.000 | ESTABLE   |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA LARGA  | LIBRA        | \$ 3.750 | \$ 4.250 | ESTABLE   |
| ATADO DE CILANTRO                | ATADO        | \$ 3.000 | \$ 3.000 | ESTABLE   |
| LIBRA DE COLIFLOR                | LIBRA        | \$ 5.000 | \$ 5.000 | ESTABLE   |
| ATADO DE ESPINACA                | ATADO        | \$ 5.000 | \$ 5.000 | ESTABLE   |
| LIBRA DE FRIJOL                  | LIBRA        | \$ 2.750 | \$ 4.250 | ESTABLE   |
| LIBRA DE HABAS                   | LIBRA        | \$ 4.500 | \$ 3.500 | ESTABLE   |
| LIBRA DE HABICHUELA              | LIBRA        | \$ 4.000 | \$ 5.500 | ESTABLE   |
| UNIDAD DE LECHUGA CRESPA         | UNIDAD       | \$ 2.250 | \$ 2.000 | ESTABLE   |
| UNIDAD DE MAZORCA                | UNIDAD       | \$ 2.150 | \$ 2.250 | ESTABLE   |

|                                   |       |          |          |         |
|-----------------------------------|-------|----------|----------|---------|
| <b>LIBRA DE PEPINO COHOMBRO</b>   | LIBRA | \$ 3.500 | \$ 3.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PEPINO PARA GUIZO</b> | LIBRA | \$ 3.750 | \$ 3.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PIMENTON</b>          | LIBRA | \$ 2.000 | \$ 2.750 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE RABANO</b>            | LIBRA | \$ 2.750 | \$ 3.250 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE SUKINI</b>            | LIBRA | \$ 2.750 | \$ 3.500 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE REMOLACHA</b>         | LIBRA | \$ 1.500 | \$ 4.250 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE REPOLLO</b>           | LIBRA | \$ 4.000 | \$ 4.500 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE TOMATE CHONTO</b>     | LIBRA | \$ 3.000 | \$ 3.500 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE TOMATE LARGA VIDA</b> | LIBRA | \$ 3.000 | \$ 4.500 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE ZANAHORIA</b>         | LIBRA | \$ 2.500 | \$ 2.500 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE ARRACACHA</b>         | LIBRA | \$ 1.850 | \$ 1.600 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PAPA CRIOLLA</b>      | LIBRA | \$ 1.650 | \$ 2.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PAPA PASTUSA</b>      | LIBRA | \$ 900   | \$ 900   | BAJO    |
| <b>LIBRA DE PAPA SABANERA</b>     | LIBRA | \$ 3.000 | \$ 3.500 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE YUCA</b>              | LIBRA | \$ 2.000 | \$ 2.250 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PLATANO ARTON</b>     | LIBRA | \$ 2.250 | \$ 2.750 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE PLATANO COLICERO</b>  | LIBRA | \$ 2.750 | \$ 2.750 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE CUBIOS</b>            | LIBRA | \$ 2.000 | \$ 1.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE AGUACATE</b>          | LIBRA | \$ 5.500 | \$ 5.000 | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE AGUACATE HASS</b>     | LIBRA | \$ 2.750 | \$ 3.000 | ESTABLE |



# FRUTAS



| TIPO DE PRODUCTOS         | PRESENTACIÓN | SEMANA 1  | SEMANA 2  | VARIACIÓN |
|---------------------------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| LIBRA DE BANANO CRIOLLO   | LIBRA        | \$ 2.000  | \$ 2.750  | ESTABLE   |
| LIBRA DE BANANO BOCADILLO | LIBRA        | \$ 2.500  | \$ 3.000  | ESTABLE   |
| LIBRA DE BREVA            | LIBRA        | \$ 2.500  | \$ 2.500  | ESTABLE   |
| UNIDAD DE COCO            | UNIDAD       | \$ 9.000  | \$ 9.000  | ALTO      |
| LIBRA DE CURUBA           | LIBRA        | \$ 2.750  | \$ 3.250  | BAJO      |
| LIBRA DE DURAZNO          | LIBRA        | \$ 2.000  | \$ 4.250  | ESTABLE   |
| LIBRA DE FREIJOA          | LIBRA        | \$ 2.000  | \$ 1.000  | ESTABLE   |
| LIBRA DE FRESA            | LIBRA        | \$ 7.000  | \$ 7.000  | ESTABLE   |
| DOCENA DE GRANADILLA      | DOCENA       | \$ 12.500 | \$ 15.000 | ALTO      |
| LIBRA DE GUANABANA        | LIBRA        | \$ 3.750  | \$ 4.750  | ESTABLE   |
| LIBRA DE GUAYABA          | LIBRA        | \$ 2.000  | \$ 3.250  | ESTABLE   |
| LIBRA DE LIMÓN            | LIBRA        | \$ 3.000  | \$ 2.500  | ESTABLE   |
| LIBRA DE LULO             | LIBRA        | \$ 4.000  | \$ 3.250  | ESTABLE   |
| LIBRA DE MANZANA ANA      | LIBRA        | \$ 2.750  | \$ 3.750  | ESTABLE   |
| LIBRA DE MANDARINA        | LIBRA        | \$ 1.800  | \$ 1.100  | ESTABLE   |
| LIBRA DE MANGO AZUCAR     | LIBRA        | \$ 3.750  | \$ 4.000  | ESTABLE   |
| LIBRA DE KIWI             | LIBRA        | \$ 11.000 | \$ 8.000  | ALTO      |
| LIBRA DE MANGO TOMMY      | LIBRA        | \$ 1.750  | \$ 2.250  | ESTABLE   |
| UNIDAD MANZANA ROJA       | UNIDAD       | \$ 1.750  | \$ 1.500  | ESTABLE   |
| UNIDAD MANZANA VERDE      | UNIDAD       | \$ 1.900  | \$ 1.900  | ESTABLE   |

|                                  |        |           |           |         |
|----------------------------------|--------|-----------|-----------|---------|
| <b>LIBRA DE MARACUYA</b>         | LIBRA  | \$ 4.000  | \$ 3.000  | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE MELÓN</b>            | KILO   | \$ 3.000  | \$ 5.000  | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE MORA DE CASTILLA</b> | LIBRA  | \$ 3.500  | \$ 4.350  | ESTABLE |
| <b>LIBRA DE MORA SILVESTRE</b>   | LIBRA  | \$ 3.000  | \$ 4.000  | ESTABLE |
| <b>DOCENA NARANJA COMUN</b>      | DOCENA | \$ 6.000  | \$ 5.500  | ESTABLE |
| <b>DOCENA NARANJA TANGELO</b>    | DOCENA | \$ 13.500 | \$ 10.000 | ALTO    |
| <b>LIBRA PAPAYA</b>              | LIBRA  | \$ 2.750  | \$ 3.500  | ESTABLE |
| <b>UNIDAD DE PATILLA BABY</b>    | UNIDAD | \$ 8.000  | \$ 7.000  | ESTABLE |
| <b>UNIDAD DE PATILLA COMUN</b>   | UNIDAD | \$ 20.000 | \$ 17.500 | ALTO    |
| <b>UNIDAD DE PIÑA GOLDEN</b>     | LIBRA  | \$ 7.500  | \$ 4.250  | ALTO    |
| <b>LIBRA DE PITAHAYA</b>         | LIBRA  | \$ 6.500  | \$ 8.000  | ALTO    |
| <b>LIBRA DE TOMATE DE ARBOL</b>  | LIBRA  | \$ 4.000  | \$ 4.250  | ESTABLE |
| <b>BANDEJA UVA VERDE</b>         | UNIDAD | \$ 6.000  | \$ 9.000  | ALTO    |
| <b>BANDEJA UVA NEGRA</b>         | UNIDAD | \$ 3.000  | \$ 3.000  | ESTABLE |
| <b>BANDEJA UVA ROJA</b>          | UNIDAD | \$ 14.000 | \$ 12.500 | ALTO    |





## GRANOS



| PRODUCTO         | PRESENTACIÓN    | SEMANA 1  | SEMANA 2  | VARIACIÓN |
|------------------|-----------------|-----------|-----------|-----------|
| ARROZ            | LIBRA           | \$ 2.700  | \$ 2.700  | ESTABLE   |
| ACEITE           | 1000ml          | \$ 10.000 | \$ 9.000  | ESTABLE   |
| ACEITE           | 500ml           | \$ 8.000  | \$ 6.500  | ESTABLE   |
| ALVERJA SECA     | LIBRA           | \$ 3.000  | \$ 3.000  | ESTABLE   |
| AZUCAR           | LIBRA           | \$ 3.000  | \$ 3.000  | ESTABLE   |
| CAFÉ             | LIBRA           | \$ 12.000 | \$ 14.000 | ESTABLE   |
| CEBADA           | LIBRA           | \$ 5.000  | \$ 5.000  | ESTABLE   |
| CHOCOLATE        | LIBRA           | \$ 13.000 | \$ 12.000 | ESTABLE   |
| CUCHUCO DE MAIZ  | LIBRA           | \$ 3.500  | \$ 3.500  | ESTABLE   |
| PASTA            | LIBRA           | \$ 2.400  | \$ 2.000  | ESTABLE   |
| PANELA           | LIBRA           | \$ 4.000  | \$ 4.000  | ESTABLE   |
| SAL              | LIBRA           | \$ 2.000  | \$ 2.000  | ESTABLE   |
| FRIJOL BOLA ROJA | LIBRA           | \$ 6.500  | \$ 6.500  | ESTABLE   |
| HARINA DE MAIZ   | LIBRA           | \$ 3.500  | \$ 3.500  | ESTABLE   |
| HARINA DE PETO   | LIBRA           | \$ 2.500  | \$ 3.000  | ESTABLE   |
| HARINA TRIGO     | LIBRA           | \$ 2.500  | \$ 2.500  | ESTABLE   |
| MARGARINA        | CUARTO DE LIBRA | \$ 2.500  | \$ 2.500  | ESTABLE   |
| LECHE EN POLVO   | 250 G           | \$ 6.000  | \$ 8.000  | ESTABLE   |



# PESCADOS



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

# HUEVOS



| PRODUCTO      | PRESENTACIÓN | SEMANA 1  | SEMANA 2  | VARIACIÓN |
|---------------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| HUEVOS EXTRA  | CUBETA       | \$ 16.000 | \$ 16.000 | ESTABLE   |
| HUEVOS AA     | CUBETA       | \$ 15.000 | \$ 15.000 | 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       | \$ 30.000 | \$ 30.000 | ESTABLE   |



## CARNE Y POLLO



| PRODUCTO         | PRESENTACIÓN | SEMANA 1  | SEMANA 2  | VARIACIÓN |
|------------------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| CADERA           | LIBRA        | \$ 12.000 | \$ 15.000 | ESTABLE   |
| CHATA            | LIBRA        | \$ 15.000 | \$ 16.000 | ESTABLE   |
| COSTILLA DE RES  | LIBRA        | \$ 9.000  | \$ 10.000 | ESTABLE   |
| LOMO DE RES      | LIBRA        | \$ 18.000 | \$ 15.000 | ESTABLE   |
| LOMO DE CERDO    | LIBRA        | \$ 12.000 | \$ 13.000 | ESTABLE   |
| PERNIL DE CERDO  | LIBRA        | \$ 12.000 | \$ 12.000 | ESTABLE   |
| SOBREBARRIGA     | LIBRA        | \$ 12.000 | \$ 14.000 | ESTABLE   |
| PECHUGA DE POLLO | LIBRA        | \$ 7.000  | \$ 6.500  | ESTABLE   |
| ALAS DE POLLO    | LIBRA        | \$ 5.500  | \$ 5.500  | ESTABLE   |
| PERNIL DE POLLO  | LIBRA        | \$ 5.500  | \$ 5.000  | ESTABLE   |

## COMPARATIVO

| TIPO DE PRODUCTOS                | INTERNOS | EXTERNOS | DIFERENCIA |
|----------------------------------|----------|----------|------------|
| ACELGA ATADA                     | \$ 3.500 | \$ 2.250 | \$ 1.250   |
| LIBRA DE AHUYAMA COMÚN           | \$ 2.750 | \$ 1.600 | \$ 1.150   |
| LIBRA DE AJO NACIONAL            | \$ 6.000 | \$ 8.000 | -\$ 2.000  |
| UNIDAD ALCACHOFA                 | \$ 4.000 | \$ 3.750 | \$ 250     |
| LIBRA DE APIO                    | \$ 4.500 | \$ 2.250 | \$ 2.250   |
| LIBRA DE ARVEJA EN CASCARA       | \$ 4.750 | \$ 3.150 | \$ 1.600   |
| UNIDAD DE BERENJENA              | \$ 1.500 | \$ 2.500 | -\$ 1.000  |
| UNIDAD DE BROCOLI                | \$ 4.500 | \$ 3.250 | \$ 1.250   |
| LIBRA DE CALABACÍN               | \$ 3.750 | \$ 1.650 | \$ 2.100   |
| LIBRA DE CALABAZA                | \$ 2.500 | \$ 1.250 | \$ 1.250   |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA BLANCA | \$ 3.000 | \$ 1.100 | \$ 1.900   |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA ROJA   | \$ 3.000 | \$ 1.550 | \$ 1.450   |
| LIBRA DE CEBOLLA CABEZONA LARGA  | \$ 4.250 | \$ 3.350 | \$ 900     |
| ATADO DE CILANTRO                | \$ 3.000 | \$ 1.650 | \$ 1.350   |
| LIBRA DE COLIFLOR                | \$ 5.000 | \$ 3.500 | \$ 1.500   |
| ATADO DE ESPINACA                | \$ 5.000 | \$ 3.050 | \$ 1.950   |
| LIBRA DE FRIJOL EN CASCARA       | \$ 4.250 | \$ 3.550 | \$ 700     |
| LIBRA DE HABAS                   | \$ 3.500 | \$ 2.500 | \$ 1.000   |
| LIBRA DE HABICHUELA              | \$ 5.500 | \$ 2.850 | \$ 2.650   |
| UNIDAD DE LECHUGA CRESPA         | \$ 2.000 | \$ 1.300 | \$ 700     |
| UNIDAD DE MAZORCA                | \$ 2.250 | \$ 1.800 | \$ 450     |
| LIBRA DE PEPINO COHOMBRO         | \$ 3.000 | \$ 1.650 | \$ 1.350   |

|                                   |           |           |           |
|-----------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| <b>LIBRA DE PEPINO PARA GUIZO</b> | \$ 3.000  | \$ 2.150  | \$ 850    |
| <b>LIBRA DE PIMENTON</b>          | \$ 2.750  | \$ 2.050  | \$ 700    |
| <b>LIBRA DE RABANO</b>            | \$ 3.250  | \$ 4.900  | -\$ 1.650 |
| <b>LIBRA DE SUKINI</b>            | \$ 3.500  | \$ 1.800  | \$ 1.700  |
| <b>LIBRA DE REMOLACHA</b>         | \$ 4.250  | \$ 2.700  | \$ 1.550  |
| <b>LIBRA DE REPOLLO</b>           | \$ 4.500  | \$ 2.250  | \$ 2.250  |
| <b>LIBRA DE TOMATE CHONTO</b>     | \$ 3.500  | \$ 2.850  | \$ 650    |
| <b>LIBRA DE TOMATE LARGA VIDA</b> | \$ 4.500  | \$ 3.050  | \$ 1.450  |
| <b>LIBRA DE ZANAHORIA</b>         | \$ 2.500  | \$ 2.850  | -\$ 350   |
| <b>LIBRA DE ARRACACHA</b>         | \$ 1.600  | \$ 1.100  | \$ 500    |
| <b>LIBRA DE PAPA CRIOLLA</b>      | \$ 2.000  | \$ 2.500  | -\$ 500   |
| <b>LIBRA DE PAPA PASTUSA</b>      | \$ 900    | \$ 650    | \$ 250    |
| <b>LIBRA DE PAPA SABANERA</b>     | \$ 3.500  | \$ 2.850  | \$ 650    |
| <b>LIBRA DE YUCA</b>              | \$ 2.250  | \$ 2.000  | \$ 250    |
| <b>LIBRA DE PLATANO ARTON</b>     | \$ 2.750  | \$ 1.950  | \$ 800    |
| <b>LIBRA DE PLATANO COLICERO</b>  | \$ 2.750  | \$ 1.950  | \$ 800    |
| <b>LIBRA DE CUBIOS</b>            | \$ 1.000  | \$ 1.750  | -\$ 750   |
| <b>LIBRA DE AGUACATE</b>          | \$ 5.000  | \$ 4.000  | \$ 1.000  |
| <b>LIBRA DE AGUACATE HASS</b>     | \$ 3.000  | \$ 3.250  | -\$ 250   |
| <b>LIBRA DE BANANO CRIOLLO</b>    | \$ 2.750  | \$ 1.650  | \$ 1.100  |
| <b>LIBRA DE BANANO BOCADILLO</b>  | \$ 3.000  | \$ 1.900  | \$ 1.100  |
| <b>LIBRA DE BREVA</b>             | \$ 2.500  | \$ 3.750  | -\$ 1.250 |
| <b>UNIDAD DE COCO</b>             | \$ 9.000  | \$ 6.250  | \$ 2.750  |
| <b>LIBRA DE CURUBA</b>            | \$ 3.250  | \$ 1.900  | \$ 1.350  |
| <b>LIBRA DE DURAZNO NACIONAL</b>  | \$ 4.250  | \$ 4.500  | -\$ 250   |
| <b>LIBRA DE FREIJOA</b>           | \$ 1.000  | \$ 3.650  | -\$ 2.650 |
| <b>LIBRA DE FRESA</b>             | \$ 7.000  | \$ 5.400  | \$ 1.600  |
| <b>DOCENA DE GRANADILLA</b>       | \$ 15.000 | \$ 16.000 | -\$ 1.000 |

|                           |           |           |           |
|---------------------------|-----------|-----------|-----------|
| LIBRA DE GUANABANA        | \$ 4.750  | \$ 2.450  | \$ 2.300  |
| LIBRA DE GUAYABA          | \$ 3.250  | \$ 1.750  | \$ 1.500  |
| LIBRA DE LIMÓN            | \$ 2.500  | \$ 2.400  | \$ 100    |
| LIBRA DE LULO             | \$ 3.250  | \$ 2.900  | \$ 350    |
| LIBRA DE MANZANA ANA      | \$ 3.750  | \$ 2.500  | \$ 1.250  |
| LIBRA DE MANDARINA        | \$ 1.100  | \$ 1.     | -\$ 450   |
| LIBRA DE MANGO AZUCAR     | \$ 4.000  | \$ 3.750  | \$ 250    |
| LIBRA DE KIWI             | \$ 8.000  | \$ 10.000 | -\$ 2.000 |
| LIBRA DE MANGO TOMMY      | \$ 2.250  | \$ 4.950  | -\$ 2.700 |
| UNIDAD MANZANA ROJA       | \$ 1.500  | \$ 1.450  | \$ 50     |
| UNIDAD MANZANA VERDE      | \$ 1.900  | \$ 1.500  | \$ 400    |
| LIBRA DE MARACUYA         | \$ 4.000  | \$ 2.900  | \$ 1.100  |
| KILO DE MELÓN             | \$ 5.000  | \$ 2100   | \$ 2.900  |
| LIBRA DE MORA DE CASTILLA | \$ 4.350  | \$ 2.950  | \$ 1.400  |
| LIBRA DE MORA SILVESTRE   | \$ 4.000  | \$ 2.400  | \$ 1.600  |
| DOCENA NARANJA COMUN      | \$ 5.500  | \$ 2.450  | \$ 3.050  |
| DOCENA NARANJA TANGELO    | \$ 10.000 | \$ 5.450  | \$ 4.550  |
| LIBRA PAPAYA              | \$ 3.500  | \$ 2.400  | \$ 1.100  |
| UNIDAD DE PATILLA BABY    | \$ 7.000  | \$ 3.900  | \$ 3.100  |
| UNIDAD DE PATILLA COMUN   | \$ 17.500 | \$ 6.050  | \$ 11.450 |
| UNIDAD DE PIÑA GOLDEN     | \$ 4.250  | \$ 3.000  | \$ 1.250  |
| LIBRA DE PITAHAYA         | \$ 8.000  | \$ 6.250  | \$ 1.750  |
| LIBRA DE TOMATE DE ARBOL  | \$ 4.250  | \$ 2.950  | \$ 1.300  |
| BANDEJA UVA VERDE         | \$ 9.000  | \$ 9.500  | -\$ 500   |
| BANDEJA UVA NEGRA         | \$ 3.000  | \$ 3.000  | \$ -      |
| BANDEJA UVA ROJA          | \$ 12.500 | \$ 7.000  | \$ 5.500  |

Se puede mencionar que se encontraron diferencias de precios esto, en relación a productos que han recibido cambio en la variación de los precios en la central de abastecimiento dada a la situación en particular por los paros en algunas carreteras de Colombia donde afecta la llegada de productos a la central de abastecimiento pero cabe recalcar productos como huevos, granos y pescados que encontramos estables en cuanto a sus precios y los encontramos en la plaza de mercado cacique.



## EVIDENCIAS

Obligación 3: • Se brindo acompañamiento en reunión con las abogadas del centro de conciliación la doctora Martha Ovalle y Silvia Moya.



Obligación 3: Se realizó acompañamiento en reunión junto con el personal de aseo de plaza de mercado y la empresa de Asoplanet para tratar temas en Manejo y clasificación de residuos .



Obligación 4: Se realiza seguimiento a requerimientos de la dirección de vigilancia y control sobre las observaciones dadas a algunos comerciantes de plaza (Zona pescados y Quesos), en cumplimiento de la norma sanitaria.



Obligación 5: Se realizó toma de asistencia de los comerciantes en los días establecidos de acuerdo con el cronograma establecido por la supervisión. Apoyo en las jornadas de descargue y organización de la zona de parqueadero.





Obligación 6: Se brindó atención de manera individual y general a 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 5 “PLANILLA DE ASISTENCIA “**



|                              |               |   |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |   |   |    |    |    |   |   |    |    |    |   |    |    |    |
|------------------------------|---------------|---|----|----|----|---|----|----|----|----|----|----|----|---|---|----|----|----|---|---|----|----|----|---|----|----|----|
| Pastora Jacanamijoi          | 5,203,1633    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Mario Molano                 | 2,089,1586    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Mariano Jacanamijoy          | 19,393,753    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Mardeni Foreiro              | 24,133,879    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Oscar Herrera                | 1,012,392,078 | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Rosaura Janacanmijoy CAsETA  | 52,534,753    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Rosaura Janacanmijoy         | 112,150,7921  | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Isis Alejandra Herrera Lopez | 102,628,9464  | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Arminda Rojas                | 51,557,183    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Beatriz Rodriguez            | 35,404,337    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Isabel Pedraza               | 35,473,199    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Carlos Julio Murcia          | 11,342,792    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Carmen A Bajorero            | 52,623,023    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Custodia Pinzón              | 20,523,822    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Dora Inés Pinzón             | 35,407,057    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Edgar Mesa                   | 79,390,542    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Edison Rufino Suasa          | 80,863,044    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Evelio Cuartas               | 79,494,401    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Flor Maria Cortes            | 41,381,081    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Olga Espitia                 | 17,068,816    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Harbey Humberto Sanabria     | 1,024,520,942 | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Humberto Sanabria            | 80,438,776    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Isabel Caro Castelar         | 32,733,732    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Jesus Eduardo Sarmiento      | 2,994,723     | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| COMERCIANTE                  | CEBULA        | L | L  | L  | L  | M | M  | M  | M  | MI | MI | MI | MI | V | V | V  | V  | V  | S | S | S  | S  | D  | D | D  | D  |    |
| Otoniel Guerrero             | 1,024,464,655 | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| a Andrea Roncancio Velloza   | 52,732,671    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| leonor Barbosa Sarmiento     | 20,472,536    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Lixsy Dayan Cifuentes        | 1,012,404,125 | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| udys del Socorro Herrera     | 34,942,381    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Luz Janet Vargas             | 20,730,009    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Marcela Leon Muñoz           | 1,072,706,737 | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Luz Myriam Samudio           | 52,601,953    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| Luis Faiber Ruiz Ortiz       | 79,651,332    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |
|                              |               |   |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |   |   |    |    |    |   |   |    |    |    |   |    |    |    |
|                              |               |   |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |   |   |    |    |    |   |   |    |    |    |   |    |    |    |
|                              |               |   |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |   |   |    |    |    |   |   |    |    |    |   |    |    |    |
|                              |               |   |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |   |   |    |    |    |   |   |    |    |    |   |    |    |    |
|                              |               |   |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |   |   |    |    |    |   |   |    |    |    |   |    |    |    |
|                              |               |   |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |   |   |    |    |    |   |   |    |    |    |   |    |    |    |
|                              |               |   |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |   |   |    |    |    |   |   |    |    |    |   |    |    |    |
|                              |               |   |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |   |   |    |    |    |   |   |    |    |    |   |    |    |    |
|                              |               |   |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |   |   |    |    |    |   |   |    |    |    |   |    |    |    |
|                              |               |   |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |   |   |    |    |    |   |   |    |    |    |   |    |    |    |
|                              |               |   |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |   |   |    |    |    |   |   |    |    |    |   |    |    |    |
|                              |               |   |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |   |   |    |    |    |   |   |    |    |    |   |    |    |    |
|                              |               |   |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |   |   |    |    |    |   |   |    |    |    |   |    |    |    |
|                              |               |   |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |   |   |    |    |    |   |   |    |    |    |   |    |    |    |
|                              |               |   |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |   |   |    |    |    |   |   |    |    |    |   |    |    |    |
|                              |               |   |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |   |   |    |    |    |   |   |    |    |    |   |    |    |    |
|                              |               |   |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |   |   |    |    |    |   |   |    |    |    |   |    |    |    |
|                              |               |   |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |   |   |    |    |    |   |   |    |    |    |   |    |    |    |
|                              |               |   |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |   |   |    |    |    |   |   |    |    |    |   |    |    |    |
|                              |               |   |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |   |   |    |    |    |   |   |    |    |    |   | </ |    |    |

# LISTA DE ASISTENCIA COMERCIANTES - AGOSTO 2025

Secretaría para el  
Desarrollo Económico

| COMERCIANTE                  | CEDULA        | L | L  | L  | L  | M | M  | M  | M  | MI | MI | MI | MI | V | V | V  | V  | V  | S | S | S  | S  | S  | D | D  | D  | D  | OBSE |
|------------------------------|---------------|---|----|----|----|---|----|----|----|----|----|----|----|---|---|----|----|----|---|---|----|----|----|---|----|----|----|------|
| Ana Rosa Jimenez             | 51,791,281    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 8 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |      |
| Bianca Mireya Ortiz          | 35,119,532    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 8 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |      |
| Carmen Pedraza               | 20,469,329    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 8 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |      |
| Claudia Patricia Martinez    | 35,418,717    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 8 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |      |
| Eladio Olaya                 | 11,339,602    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 8 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |      |
| Fior Marina Moncada          | 20,796,518    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 8 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |      |
| Hernando René Pérez Castillo | 79,187,397    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 8 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |      |
| Isabel Cardona Perez         | 24,580,147    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 8 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |      |
| Jairo Castro Tunjano         | 79,186,578    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 8 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |      |
| Jeimi Paola Mesa             | 1,013,593,978 | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 8 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |      |
| Jenny Pinilla                | 35,199,806    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 8 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |      |
| Jesus Marulanda (CNA-GMO)    | 79,560,867    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 8 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |      |
| Jose Johanel Real            | 19,126,703    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 8 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |      |
| Julio Gonzalez Rojas         | 79,419,780    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 8 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |      |
| Leticia Ramirez Calamarca    | 51,732,289    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 8 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |      |
| Liliana Galindo              | 24,580,650    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 8 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |      |
| Luisa Fernanda Fuentes Ortiz | 1,072,640,604 | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 8 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |      |
| Luis Alberto Galindo         | 18,388,352    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 8 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |      |
| Luis Pastor Canchón Mute     | 11,522,672    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 8 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |      |
| Marco Antonio Garcia         | 17,142,518    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 8 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |      |
| María Nubia Cespedez         | 51,880,068    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 8 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |      |
| María Rosalba Pedraza        | 39,669,535    | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 8 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |      |
| María Angélica Mesa Pedraza  | 1,013,622,765 | 4 | 11 | 18 | 25 | 5 | 12 | 19 | 26 | 6  | 13 | 20 | 27 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 8 | 9 | 16 | 23 | 30 | 3 | 10 | 17 | 24 |      |



ASISTENCIA COMERCIANTES PLAZOLETA EL CACIQUE

| Fecha | 10 - Agosto 2025                     | Hora                         |  |
|-------|--------------------------------------|------------------------------|--|
| Local | Nombre Completo                      | Firma                        |  |
| 1     | Maria Isabel Castro Camacho          | Maria Isabel Castro          |  |
| 2     | Diana Isabel Castro                  | Diana Isabel Castro          |  |
| 3     | Nubia Cristina Rivadeneira Palacios  | Nubia Rivadeneira            |  |
| 4     | Eliana Paola Ramirez Ayala           |                              |  |
| 5     | Angelica Andrea Oliveros Vanegas     |                              |  |
| 6     | Esther Ardila Rodriguez              |                              |  |
| 7     | José Urbano Malpica Bejarano         |                              |  |
| 8     | Carmen Ligia Diaz                    |                              |  |
| 9     | Edgar Egsau Castillo Gil             | Edgar Egsau Castillo Gil     |  |
| 10    | Maria Ana Alvarado                   |                              |  |
| 11    | Maria Julia Triana Ramirez           | Maria Julia Triana Ramirez   |  |
| 12    | Leonel Quiñonez Arevalo              | Leonel Quiñonez Arevalo      |  |
| 13    | Clara Inés Ricaurte Mesa             |                              |  |
| 14    | Maria Margarita Huertas Peña         |                              |  |
| 15    | Jaime Orlando Socha Lozano           |                              |  |
| 16    | Otilia Parra Torres                  | Otilia Parra T.              |  |
| 17    | Deisy Del Socorro Arguello Jiménez   | Deisy Arguello               |  |
| 18    | Marleni Forero Pineda                | Marleni Forero               |  |
| 19    |                                      |                              |  |
| 20    | Diana Marcela Castro Navarrete       |                              |  |
| 21    |                                      |                              |  |
| 22    | Aura Virginia Rangel Mora            | Aura Virginia Rangel Mora    |  |
| 23    | Graciela Ospina Castro               |                              |  |
| 24    | Yeimy Esperanza Avellaneda Sarmiento | Yeimy Avellaneda             |  |
| 25    | Ángela Liliana Gutiérrez Rodríguez   |                              |  |
| 26    | Luz Helena Carrizales                |                              |  |
| 27    | Sandra Patricia Álvarez              | Sandra Patricia Álvarez      |  |
| 28    |                                      |                              |  |
| 29    | Luz Marina Reyes Mayorga             |                              |  |
| 30    | Yeimy Alejandra Chamucero Socha      |                              |  |
| 31    | Sandra Milena Gómez Hernández        |                              |  |
| 32    | Martha Aurora Muñoz León             |                              |  |
| 33    | Javier Enrique Garzón Huertas        |                              |  |
|       | John Ángel Socha Chacón              | John Socha                   |  |
|       | Sandra Lucia Chacón Bejarano         | Sandra Lucia Chacón Bejarano |  |

| Año  | Mes    |
|------|--------|
| 2025 | Agosto |

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

NOTA : Apertura sábado , domingo y festivo: 06:00 am -12:00m  
 Cierre sabado , 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 19 días del mes de Agosto de la vigencia 2025.

FIRMA





PLANILLA INTEGRADA AUTOLIQUIDACIÓN APORTES  
SOPORTE DE PAGO GENERAL



| DATOS GENERALES DEL APORTANTE |  |  |  |  |                                                                           |  |  |  |  | DATOS GENERALES DE LA PLANILLA |  |  |  |  |                                                   |  |  |  |  |
|-------------------------------|--|--|--|--|---------------------------------------------------------------------------|--|--|--|--|--------------------------------|--|--|--|--|---------------------------------------------------|--|--|--|--|
| TIPO IDENTIFICACIÓN:          |  |  |  |  | CÉDULA DE CIUDADANÍA                                                      |  |  |  |  | NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN:      |  |  |  |  | 1072645487                                        |  |  |  |  |
| NOMBRE Ó RAZÓN SOCIAL:        |  |  |  |  | CHIA                                                                      |  |  |  |  | DEPARTAMENTO:                  |  |  |  |  | LADY ESPERANZA LARA PENA                          |  |  |  |  |
| CIUDAD/MUNICIPIO:             |  |  |  |  | CLL 21 # 6-96                                                             |  |  |  |  | TELÉFONO:                      |  |  |  |  | CUNDINAMARCA                                      |  |  |  |  |
| DIRECCIÓN:                    |  |  |  |  | 02-INDEPENDIENTE                                                          |  |  |  |  | CLASE APORTANTE:               |  |  |  |  | 8851854                                           |  |  |  |  |
| TIPO APORTANTE:               |  |  |  |  | PRIVADA                                                                   |  |  |  |  | I-INDEPENDIENTE                |  |  |  |  | I-INDEPENDIENTES                                  |  |  |  |  |
| TIPO EMPRESA:                 |  |  |  |  | ÚNICO                                                                     |  |  |  |  | ACTIVIDAD ECONOMICA:           |  |  |  |  | Comercio al por mayor de computadores, equipo per |  |  |  |  |
| FORMA DE PRESENTACIÓN:        |  |  |  |  | APORTANTE EXONERADO PAGO APORTES SALUD, SENA E ICBF (REFORMA TRIBUTARIA): |  |  |  |  | NO                             |  |  |  |  | NÚMERO PLANILLA:                                  |  |  |  |  |
|                               |  |  |  |  |                                                                           |  |  |  |  |                                |  |  |  |  | 4617874152                                        |  |  |  |  |
|                               |  |  |  |  |                                                                           |  |  |  |  |                                |  |  |  |  | PERIODO COTIZACIÓN OTROS                          |  |  |  |  |
|                               |  |  |  |  |                                                                           |  |  |  |  |                                |  |  |  |  | MES                                               |  |  |  |  |
|                               |  |  |  |  |                                                                           |  |  |  |  |                                |  |  |  |  | julio AÑO                                         |  |  |  |  |
|                               |  |  |  |  |                                                                           |  |  |  |  |                                |  |  |  |  | 2025                                              |  |  |  |  |
|                               |  |  |  |  |                                                                           |  |  |  |  |                                |  |  |  |  | DÍAS DE MORA:                                     |  |  |  |  |
|                               |  |  |  |  |                                                                           |  |  |  |  |                                |  |  |  |  | 0                                                 |  |  |  |  |
|                               |  |  |  |  |                                                                           |  |  |  |  |                                |  |  |  |  | 2025/08/19                                        |  |  |  |  |
|                               |  |  |  |  |                                                                           |  |  |  |  |                                |  |  |  |  | NÚMERO AUTORIZACIÓN:                              |  |  |  |  |
|                               |  |  |  |  |                                                                           |  |  |  |  |                                |  |  |  |  | 5081925236                                        |  |  |  |  |

| TOTAL APORTES A PENSIÓN |                    |                |            |                     |           |             |              |            |      |            |      |              |
|-------------------------|--------------------|----------------|------------|---------------------|-----------|-------------|--------------|------------|------|------------|------|--------------|
| ADMINISTRADORA          |                    | No. COTIZANTES | COTIZACIÓN | APORTES VOLUNTARIOS |           | FSP         |              | MORA       |      | TOTALES    |      |              |
| CÓDIGO                  | NOMBRE             |                |            | EMPLEADOR           | COTIZANTE | SOLIDARIDAD | SUBSISTENCIA | COTIZACIÓN | FSP  | APORTES    | MORA | VALOR PAGADO |
| 230201                  | 230201- PROTECCION | 1              | \$ 356.200 | \$ 0                | \$ 0      | \$ 0        | \$ 0         | \$ 0       | \$ 0 | \$ 356.200 | \$ 0 | \$ 356.200   |
| SUBTOTALES:             |                    |                |            |                     |           |             |              |            |      | \$ 356.200 | \$ 0 | \$ 356.200   |

| TOTAL APORTES A SALUD |                     |                   |                            |       |                     |       |               |       |             |             |            |             |            |            |           |              |            |
|-----------------------|---------------------|-------------------|----------------------------|-------|---------------------|-------|---------------|-------|-------------|-------------|------------|-------------|------------|------------|-----------|--------------|------------|
| ADMINISTRADORA        |                     | No.<br>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       | \$ 278.300 |           | \$ 0         | \$ 278.300 |
| SUBTOTALES:           |                     |                   |                            |       |                     |       |               |       |             |             |            |             | \$ 278.300 | \$ 0       | \$ 0      | \$ 278.300   |            |

| TOTAL APORTES A RIESGOS PROFESIONALES |                  |                |                     |       |                      |               |       |             |           |      |           |              |
|---------------------------------------|------------------|----------------|---------------------|-------|----------------------|---------------|-------|-------------|-----------|------|-----------|--------------|
| ADMINISTRADORA                        |                  | No. COTIZANTES | INCAPACIDAD IRP     |       |                      | SALDO A FAVOR |       | LIQUIDACIÓN | TOTALES   |      |           |              |
| CÓDIGO                                | NOMBRE           |                | NÚMERO AUTORIZACIÓN | VALOR | PAGO A OTROS RIESGOS | PLANILLA      | VALOR | COTIZACIÓN  | APORTES   | MORA | DESCUENTO | VALOR PAGADO |
| 14-11                                 | 14-11 - ARL SURA | 1              |                     | \$ 0  | \$ 0                 |               | \$ 0  | \$ 23.300   | \$ 23.300 | \$ 0 | \$ 0      | \$ 23.300    |
| SUBTOTALES:                           |                  |                |                     |       |                      |               |       |             | \$ 23.300 | \$ 0 | \$ 0      | \$ 23.300    |

| 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           |          |              |            |              |             | SALUD     |          |                           |               |                     |          | ARP          |            |             |               | DÍAS COT         | IBC | CCF          |              |           | SENA | ICBF | ESAP | MINEDU |                   |               |       |
|                               |                |                          |                |                                  |                |                 |            |            |                    |           |     |     |     |     |     |     |     |     |     |                  |     |     |     |     |     |     | ADMIN             | DÍAS COT | IBC          | COTIZACIÓN | SUBSISTENCIA | SOLIDARIDAD | EMPLEADOR | EMPLEADO | INDICADOR TARIFA ESPECIAL | TOTAL APOORTE | ADMIN               | DÍAS COT | IBC          | COTIZACIÓN | VALOR ADRES | TOTAL APOORTE |                  |     | ADMIN        | DÍAS COT     | IBC       |      |      |      |        | CENTRO DE TRABAJO | TOTAL APOORTE | ADMIN |
| 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