

## ANEXO 2. DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES

A continuación, diligencie su información completa, sin tachones ni enmendaduras.

1. INFORMACIÓN BÁSICA	
Nombre de la Unidad productiva	
NIT:	
Teléfono de contacto	

2. MÓDULO DE MERCADO							
1. ¿En qué consiste su unidad productiva?							
Describa brevemente la actividad que realiza su unidad productiva							
2. ¿Cuáles son los Productos y/o Servicios que ofrece? (Los 3 más vendidos)							
PRODUCTO Y/O SERVICIO							
2.1 Producto y/o servicio #1					Descripción:		
2.2 Producto y/o servicio #2					Descripción:		
2.3 Producto y/o servicio #3					Descripción:		
3. ¿A quién esta dirigido tu producto y/o servicio ofrecido?							
Hombres	( )	Mujeres	( )	Niños	( )	Adulto mayor	( )
Jóvenes	( )	Comunidad En General	( )	Otros	( )	¿Cuáles?	

**4. Por favor mencione ¿Cuál es su Mercado Objetivo y Potencial? (Cifras opcionales)**

¿Qué municipios o departamentos?  
 Menciona las cifras (cantidad) de sus clientes objetivos.  
 Ejemplo 400 panaderías, 500 personas a nivel municipal, departamental o nacional.  
 Describa también datos de la población como estrato, edad y género.

**5. ¿A quién vendes tus productos y ofreces tus servicios?**

Vecinos y/o amigos	( )	Familia	( )	Distribuidor/comercializador	( )	Almacenes de cadena	( )
Tiendas de barrio	( )	Cliente Final	( )	Entidades Públicas	( )	Otro	( )

**6. Indique para cada aspecto aquellos con los que cuente su unidad productiva:**

6.1 Innovación Empresarial	( )	6.2 Factor diferencial	( )	6.3 Valor agregado	( )
----------------------------	-----	------------------------	-----	--------------------	-----

<p>Indique y describa si su unidad productiva ha introducido el uso de un producto (bien o servicio) o de un proceso, nuevo o significativamente mejorado, o la ha introducido un método de comercialización o de organización nuevo aplicado a las prácticas de negocio, a la organización del trabajo a las relaciones externas.</p>	<p>Describa aquel aspecto o aquellos atributos de tu unidad productiva que la hacen distinta al resto (competencia).</p>	<p>Describa la característica extra de un producto o servicio que ofrece con el propósito de generar mayor valor dentro de la percepción del consumidor.</p>
--	--	--

7. ¿Tiene identificado sus competidores?			SI ( )	NO ( )
7.1 Variables de Evaluación	Nombre Competidor 1	Nombre Competidor 2	Nombre Competidor 3	
Producto o servicio				
Precio de venta				
Calidad del Producto o Servicio				
Valor Agregado				

8. ¿Por qué medio realiza la promoción de sus bienes o servicios?							
Punto de venta	( )	Redes sociales	( )	Página Web/Tienda virtual	( )	Puerta a puerta	( )
Catálogo	( )	Plaza o feria comercial del municipio	( )	En mi hogar	( )	¿Otro, cuál?	( )

9. ¿Por qué medio distribuye sus bienes o servicios?							
Punto directo de venta	( )	Domicilios	( )	Distribuidor externo	( )	Otras, ¿cuáles?	

### 3. MÓDULO TÉCNICO

10. Qué tipo de permisos, licencias, registros o reglamentos requiere su Unidad Productiva para el funcionamiento?							
Registro Invima	( )	Permiso de uso de suelos	( )	Buenas Prácticas agrícolas - BPA	( )	Buenas Prácticas Ambientales	( )

BP manejo de especies	( )	BP de Manufactura	( )	Registro Sanitario	( )	Otras, ¿Cuáles?	( )
-----------------------	-----	-------------------	-----	--------------------	-----	-----------------	-----

11. Indique en promedio el área de su Unidad Productiva, en mt2

12. Detalle las condiciones técnicas de infraestructura (seleccione las que tenga en su Unidad Productiva)

Área de Almacenamiento	( )	Área de Producción	( )	Área de Ventas, Mostrador o comercial	( )	Área de empaque	( )
Área de despacho	( )	Área de refrigeración	( )	Área de Administración	( )	Ninguna	( )

13. Describa los elementos básicos mínimos de funcionamiento con que cuenta la Unidad Productiva (insumos o equipos)

--

14. Descripción del proceso productivo: Describa los pasos que sigue para la producción o prestación de un servicio a su cliente

1.	4.
2.	5.
3.	6.

15. Precio y costos de producto o servicio. (tener en cuenta los productos o servicios mencionados en el punto 2. Modulo Mercado)

15.1 Precio y costo del Producto y/o servicio #1	<b>COSTOS FIJOS</b>	\$costo1	<b>PRECIO DE VENTA</b>	\$venta1	\$costo1/\$venta1
15.2 Precio y costo del Producto y/o servicio #2		\$costo2		\$venta2	\$costo2/\$venta2
15.3 Precio y costo del Producto y/o servicio #3		\$costo3		\$venta3	\$costo3/\$venta3
Totales		\$suma costos		\$suma ventas	

16. Relación Precio/Costos fijos (tener en cuenta los totales del punto anterior)			
16.1 Margen de contribución	\$suma ventas-\$suma costos	16.2 Porcentaje	(\$suma ventas-\$suma costos) / \$suma ventas

<b>4. MÓDULO ORGANIZACIONAL</b>			
17. ¿Cuántas personas trabajan en su Unidad Productiva, contándose usted mismo?			
18. De las personas antes relacionadas, ¿cuántas personas tienen contrato formal?		19. Tipo de vinculación	
20. Del equipo de trabajo ¿cuántos tienen seguridad social?			

21. Qué roles o cargos tiene su Micronegocio y/o Unidad Productiva							
Administrativo	( )	Operario	( )	Comercial o vendedor	( )	Mensajero Domiciliario	( )
Juridico	( )	Contable	( )	Otra	( )	¿Cuáles?	

<b>5. MÓDULO DE IMPACTO</b>	
22. Identifique el impacto económico que genera su Unidad Productiva	

Generación de empleo local	( )	Venta de productos fuera del municipio	( )	Crecimiento de la región	( )	Compra de insumos locales	( )
Ninguna	( )	¿Otra?	( )	¿Cual?			

### 23. Identifique el impacto social que genera su Unidad Productiva

Aporte a la cultura de la región	( )	Mejora en hábitos saludables de la población	( )	Fortalecimiento de los derechos laborales	( )	Satisfacción de necesidades	( )
Ninguna	( )	¿Otra?	( )	¿Cuál?			

### 24. Identifique el impacto ambiental que genera su Unidad Productiva

Reducción de la contaminación/ Manejo de residuos	( )	Utilización de elementos biodegradables o reutilizables	( )	Aprovechamiento de recursos renovables	( )	Minimizar el calentamiento global	( )
Ninguna	( )	¿Otra?	( )	¿Cuál?			

## 6. MÓDULO FINANCIERO

25. ¿Lleva registros de ingresos, egresos o utilidades?				26. ¿Con qué frecuencia?			
Diaria	( )	Semanal	( )	Quincenal	( )	Mensual	( )
Trimestral	( )	Semestral	( )	Anual	( )	Ninguna	
27. Indique el tipo de tenencia de su micronegocio y/o unidad productiva es			28. Si es arrendado, indique el valor mensual del canon de arrendamiento (en pesos)				

### 29. ¿Con qué servicios cuenta su Unidad Productiva

Acueducto	( )	Alcantarillado	( )	Energía Eléctrica	( )	Gas Natural	( )
Gas Propano	( )	Internet	( )	Telefonía	( )	Tv Cable	( )

30. Indique el valor promedio mensual de los costos de servicios públicos seleccionados.

31. Indique cuáles son sus Ingresos (ventas) mensuales promedios	32. Indique cuáles son sus egresos mensuales promedio	33. Indique cuáles son las Utilidades (ventas-egresos), promedio

34. Indique cuáles fueron sus ventas (\$) anuales del año 2021	35. Indique cuáles fueron sus ventas (\$) anuales del año 2022	36. Indique cuáles fueron sus ventas (\$) anuales del año 2023

37. De los siguientes temas, seleccione el nivel de conocimiento que su Unidad productiva cuenta? Donde **(1)** es Muy poco conocimiento, **(3)** es Conocimiento Moderado y **(5)** es Conocimiento Alto

37.1 Administración	1( ) 3( ) 5( )	37.5 Contabilidad	1( ) 3( ) 5( )
37.2 Atención al cliente	1( ) 3( ) 5( )	37.6 Mercadeo	1( ) 3( ) 5( )

**7. MÓDULO DE INVERSIÓN DE PARA SU UNIDAD**

38. Describa brevemente la necesidad a satisfacer con la inversión solicitada

39. Describa en la siguiente tabla los elementos, insumos o equipos solicitados como plan de inversión.

Ítem	Nombre de insumos	Especificaciones	Un. Medida	Cantidad	Precio Unitario	Total
1	Ejemplo: Máquina fileteadora, hornos, entre otros.	Breve descripción del insumo	Metros, unidad, rollo	Número	Valor en pesos colombianos	Valor en pesos colombianos
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
<b>40. TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>						

Con mi firma certifico que la información suministrada es verdadera y verificable:

FIRMA REPRESENTANTE LEGAL

Nombre:

C.C: