REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- GEE – 1998 DEL DÍA 8 DEL MES DE OCTUBRE DEL AÑO 2021

OBJETIVO (S)	Entrega Informe Final de Fortalecimiento a la empresa -ORIGEEN

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Silvia Daza Gamboa	1065594668	X		N/A	ORIGEEN	sipadaga10@hotmail.com	3023322735	SI	Participacion Virtual
	Ruth Marina Ditta	49742198		X	N/A	SBDC - SENA	rditta@misena.edu.co	3008760726	SI	Paricipacion Virtual

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

ACTA No. GEE – 1998		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN Entrega Informe Final de Fortalecimiento		
CIUDAD Y FECHA: Riohacha 8 de octubre del 2021	**HORA INICIO:2pm**	**HORA FIN: 6 pm**
LUGAR Y/O ENLACE: **https://meet.google.com/vjq-ncjz-zvs**	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Guajira, Centro Agroempresarial y Acuícola - CAA	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:1. 1- Entrega de informe final 2.Formulizacion plan de negocio FE -convocatoria 192 cerrada 3.Compromisos		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Realizar y Entrega Informe Final de Fortalecimiento -Formalizacion plan de negocio FE		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		

Se valida el avance de la puesta en marcha de la empresa en mención, en cada uno de los siguientes aspectos:

NOMBRE:ORIGEEN
NIT: 10.655.946.685
Representante Legal: SILVIA PATRICIA DAZA GAMBOA **Dirección**: CALLE 15 No.8-56 centro comercial shuchima**Teléfono**: 3003118410
Email: sipadaga10@hotmail.com

Descripción de la Actividad (objeto social): Producir y comercializar productos de cafetería

2. Breve Historia: ORIGEEN nació de la necesidad de consumir pasabocas saludables en el distrito de Riohacha, entonces la emprendedora decido tomar un curso de panadería y empezó a construir sus propias recetas. Se dio a conocer a familiares y les gusto. Razón que motivo a la formaliza la empresa como persona natural en febrero del 2018, ubicando su punto de venta en el centro comercial Suchima. encuentra registrada ante cámara comercio NIT; del 26 d1065594668-5 de febrero 2018 respectivo registro mercantil No 143178 ante cámara decomercio.

1.Socialización Informe Final de Fortalecimiento
En cumplimiento de la metodología y las actividades establecidas por el “Programa Nacional de Fortalecimiento a las Micro y Pequeñas Empresas”, se entrega el archivo adjunto “INFORME FINAL” de la empresa.

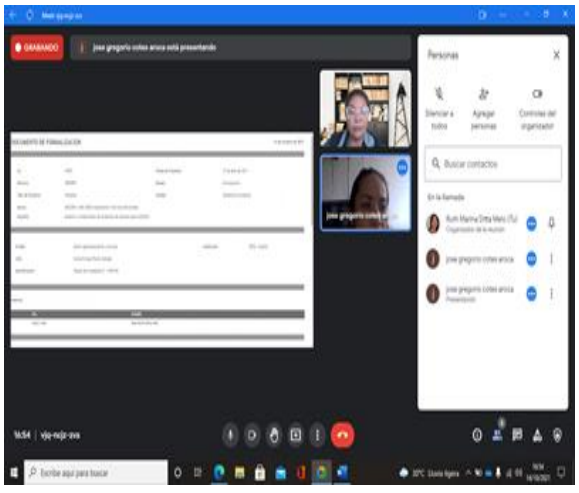
En el informe se describen los principales avances encontrados a partir del análisis de todos y cada uno de los componentes diagnosticados luego de la aplicación de la “Herramienta de Diagnóstico”, el correspondiente plan de acción y su seguimiento con las acciones implementadas y los resultados obtenidos en términos de indicadores de impacto

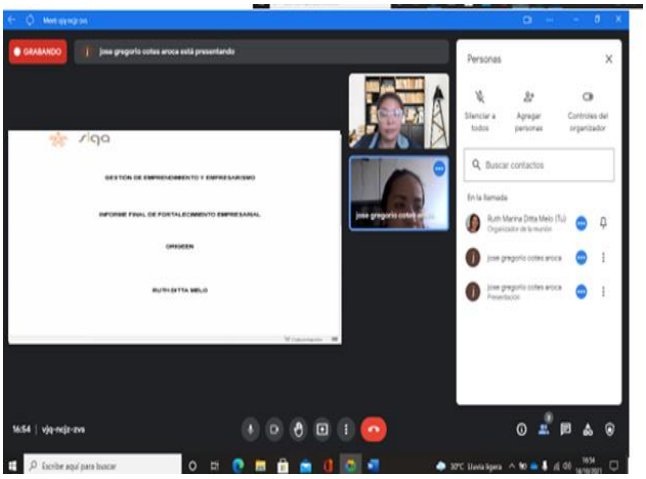
Avances de las actividades estratégicas definidas en el plan de acción

Durante el encuentro virtual se revisan y ajustan cada una de las actividades definidas plan de acción e impactos económicos a generar producto del de acompañamiento, durante la visita se revisa documento SEFO en plan de plan de acción, índice de productividad y fechas de reporte de venta, para medir índice de productividad fechas de reporte de venta, para medir índice de productividad

N°	Objetivos estratégicos	Actividades estratégicas	Área estratégica intervenida	Meta	Avances
1	Estratégico y comercial	Asignar recursos para presupuesto de mercadeo	Mercadeo	Diseñar herramientas medir la efectividad de las estrategias comerciales	Se reporta actividad realizada Se reportan venta de mes $9600000
2	Financieros y contables	Nueva fuentes deingresos	Financiera	participar en convocatoria o programas de apoyo financiero	Actividad Realizada En formulación plan de negocio Metodología FE
3	Medir Nivel de satisfacción	identificar cuáles son los canales efectivos, pero prestar un mejor servicio	Mercadeo y venta comercial	Diseñar plan de fidelización para clientes	Actividad Realizada Se diseño herramienta para fidelización de clie tes

Visita de fortalecimiento empresarial





Fuente propia SENA SBDC – Riohacha, Empresa ORIGGEN – 8 de octubre 2021

Link: https://mail.google.com/mail/u/0/#inbox/FMfcgzGlkPXMDKpRRJLrmcKZDBvsLPMN?projector=1

CONCLUSIONES

Se realiza visita de acompañamiento empresarial a la empresa ORIGEEN con el fin de socializar los avances en la puesta en marcha del plan acción - la empresaria ha cumplido con las actividades programada en plan de acción ,se reporta indicador de aumento en venta ,durante la visita se presta ayuda adicional enformulación de plan de negocio metodología fondo Emprender

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

formalización Plan de negocio Metodología FE	Silvia Daza	Oct -2021

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

Nota: Puede incluirse imagen o captura de pantalla de los asistentes, si se trata de una reunión virtual o, de los asistentes que participan a través de una plataforma virtual.