SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

TEST DE CUALIDADES EMPRENDEDORAS

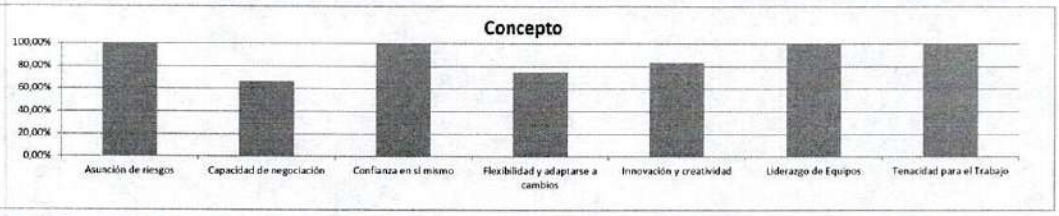
Regional:	Tolima
Unidad de emprendimiento:	Centro de Comercio y Servicios
Nombres y Apellidos:	Juan Felipe Valbuena Rodriguez
Fecha de realización del Test:	26/01/2022
Sexo:	Femenino
Edad (en años) al momento del Test:	34
Fecha de Nacimiento (dd/mm/aaaa):	18/10/1987

TEST

Marque de forma objetiva con una "X" de acuerdo a lo que considera que se acomoda más a su perfil en cada pregunta

Preguntas	A veces	De acuerdo	En desacuerdo
1. Soy persistente. Soy muy persistente.		x	
2. Tengo capital o activos para invertir y estoy dispuesto a perder parte de mis ahorros.		x	
3. Estoy preparado (a), si fuera necesario, a bajar mis estándares de vida hasta que mi negocio sea rentable.		x	
4. Tengo ideas nuevas y diferentes		x	
5. Me adapto a los cambios.		x	
6. Percibo los problemas como desafíos y oportunidades.		x	
7. Me recupero rápido de contratiempos personales.		x	
8. Soy positivo (a) y seguro (a) de mi mismo (a).		x	
9. Disfruto la competencia.		x	
10. He estado involucrado (a) en un negocio parecido al que quiero empezar.		x	
11. Tengo amigos y familiares que me pueden ayudar a empezar y quienes han sido exitosos en sus propios negocios.		x	
12. Mi familia y esposo (a) apoyan mi decisión y están preparados a soportar el stress que tendré como consecuencia de mi empresa.		x	
13. Tengo la resistencia física y la fortaleza emocional para manejar el stress del trabajo, las horas extras, y el trabajo durante los fines de semana y feriados.		x	
14. Soy organizado (a) y me gusta planear con antelación.		x	
15. Me llevo bien con toda clase de gente, desde Gerentes hasta empleados.			
16. Tengo buen juicio y seré capaz de emplear a la gente indicada para mi negocio.		x	
17. Puedo manejar y supervisar empleados de forma tal de sacar lo mejor de ellos.		x	
18. Si descubro que no tengo las habilidades básicas o el capital necesario para iniciar mi negocio, estoy dispuesto(a) a retrasar mis planes hasta que lo adquiera.			x
19. Puedo convivir con gente que no me agrada.		x	
20. Puedo reconocer, admitir y aprender de mis errores.			x
21. Tengo la habilidad de observar el contexto en el que estoy y darme cuenta de lo que quiere la gente.	x		
22. Soy buen vendedor y puedo vender mis ideas y servicios a otras personas.	x		
23. Siempre busco formas de hacer las cosas de una mejor manera.		x	
24. Soy una persona que nunca se da por vencido (a), hago que las cosas sucedan, en vez de esperar a que sucedan.		x	
25. Busco ayuda, retroalimentación y criticismo constructivo para mejorar como persona.		x	
26. Soy bueno (a) para escuchar.		x	
27. Soy bueno(a) tomando decisiones		x	
28. Tengo una buena o muy buena historia crediticia.		x	

RESULTADOS



TOTAL	**85,71%**

COMPETENCIAS	DESCRIPCION DE LOS RESULTADOS
Asunción de riesgos	Este aspecto es muy favorable en la consecución de sus objetivos empresariales, no obstante se recomienda cierta prudencia para que esta competencia no reste importancia a las demás
Capacidad de negociación	Cuenta con habilidades suficientes para negociar teniendo como objetivo que las dos partes ganen. Aún así busque fortalecer esta competencia
Confianza en sí mismo	La elevada confianza en sí mismo y en sus capacidades es un aspecto extremadamente favorable para la consecución de sus objetivos empresariales, no obstante se recomienda cierta prudencia para que esta actitud no reste importancia a las demás
Flexibilidad y adaptarse a cambios	Su competencia en este aspecto parece suficiente para ser competitivos en el mercado empresarial. Aún así busque fortalecer esta competencia
Innovación y creatividad	Este aspecto es muy favorable en la consecución de sus objetivos empresariales, no obstante se recomienda cierta prudencia para que esta competencia no reste importancia a las demás
Liderazgo de Equipos	Este aspecto es muy favorable en la consecución de sus objetivos empresariales, no obstante se recomienda cierta prudencia para que esta actitud no reste importancia a las demás.
Tenacidad para el Trabajo	Su elevada actitud hacia el trabajo es un aspecto extremadamente favorable para la consecución de sus objetivos empresariales, no obstante se recomienda cierta prudencia para que esta actitud no reste importancia a las demás
TOTAL	¡Adelante con su proyecto!, su elevada capacidad emprendedora le augura el éxito. Programe una cita con su gestor en el SENA-SBDC Centro de Desarrollo Empresarial

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

HERRAMIENTA PARA CLASIFICACION DE NUEVOS CLIENTES

Parte 1	Información del Contacto			
Nombre de Contacto:	Juan Felipe Valbuena Rodriguez	Fecha (dd/mm/aaaa):	26/01/2022	
Nombre de la Empresa (si aplica):	Finca la Rivera	Correo Electrónico:	pipevalbuena@gmail.com	
Número de Teléfono.:	3004131636	Tipo de Documento y Número:	Cédula de Ciudadanía	1.119.468.629
Nombre del Gestor:	Raul Antonio Sánchez Alfonso	Nivel Educativo:	Profesional	

Parte 2 PARA EMPRENDEDORES O UNIDADES PRODUCTIVAS			
¿Tiene usted una empresa legalmente constituida? Si / No	SI		
*En caso que su respuesta sea **NO** responda:*			
¿Necesita ayuda para emprender su idea de negocio?	SI		
¿Tiene una idea específica de negocio? Si No	SI		
¿Cuál sería la actividad económica de la empresa que desea constituir?	Prestación de servicios de alojamiento - Glapimg		
De acuerdo a sus intereses y perfil, ¿cuál es su afinidad con la actividad de la empresa que quiere constituir?	Alta		
¿Tiene algún plan de negocio ya formulado o proyectado?	NO	¿Cuándo planea comenzar su empresa?	4-6 meses

Parte 3. PARA EMPRESAS CONSTITUIDAS		*SI USTED YA TIENE UNA EMPRESA ESTABLECIDA RESPONDA:*	
¿ Cuántos empleos formales está generando su empresa	8	¿Cuantos informales?	4
Ventas en pesos del último año		$	20.000.000,00
Ventas en pesos del penúltimo año		$	18.000.000,00
Crecimiento en términos de ventas			11,11%
¿Cuáles son sus productos y/o servicios?			
¿Desea una asesoría específica para su empresa? Si No	Si		
	¿En qué áreas le gustaría recibir asesoría?		
1 AREA LINEAMIENTOS BÁSICOS ESTRATÉGICOS	x	Definición de misión, visión y objetivos estrategicos de la empresa	
2 AREA DE MERCADEO Y VENTAS	x	Quisiera identificar mis clientes y posibles oportunidades de mercado	
3 AREA PRODUCCIÓN Y OPERACIONES	x	Estoy interesado en mejorar mis capacidades en el area de producción y operaciones	
4 AREA FINANCIERA	x	Realización de presupuestos y proyección de ventas	
5 AREA TALENTO HUMANO	x	Manejo de nomina	
6 NECESIDADES DE FORMACION (Si Aplica)			
7 AREA ASOCIATIVIDAD (Si Aplica)			
8 OTROS ASPECTOS A FORTALECER (Si Aplica)			
CLASIFICACION DEL CLIENTE		**NIVEL 2 - EMPRESA ESTABLECIDA**	

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
GESTION DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO
FORMATO INSCRIPCION AL SERVICIO DE ASESORIA

INSCRIPCION AL SERVICIO DE ASESORIA		**www.sena.edu.co**
Regional TOLIMA	**Centro SBDC (Centro de Formación)** Centro Comercio y Servicios	**Código del proyecto:**
Nombre del Gestor: Raúl Antonio Sánchez Alfonso		**Fecha (dd/mm/aaaa)** 26/01/2022

Parte 1 Información del Cliente

Nombres: Juan Felipe	**Apellidos:** Valbuena Rodriguez	
Documento de identidad: 1110468629 **Expedida en:** Ibagué	**Fecha de Nacimiento:** 18/10/1987	**Departamento y ciudad de nacimiento:** Ibagué, Tolima
Correo electrónico (e-mail): pipevalbuena@gmail.com	**Género:** **Masculino** **Femenino X**	
Teléfono de Oficina: 3188692218	**Teléfono Móvil:** 3188692218	
Dirección de residencia: Cra 8 # 16-90 edificio Baviera, apto 706 barrio Interlaken		
Ciudad de residencia: Ibagué	**Departamento Residencia:** Tolima	
Caracterización especial de la población: ☐ Edad entre 15 y 28 años ☐ Desplazado por la violencia ☐ Madre Cabeza de Familia ☐ Minoría étnica (Indígena o Negritud) ☐ Recluido cárceles INPEC ☐ Desmovilizado o reinsertado: ☐ Con Discapacidad ☐ Otro ☐ Cual		
Formación Académica: ☐ **Aprendiz SENA** ☐ **Técnico** ☐ **Tecnólogo** ☒ **Profesional Universitario** ☐ **Especialista** ☐ **Maestría** ☐ **Doctorado** ☐ **Otro** **¿Cuál? Bachiller**		**Programa de formación:** Publicidad
Institución educativa: Universidad Tolima		**En curso** ☐ **Finalizado** ☒

Servicio Requerido: (Exclusivo para Gestor)
Fortalecimiento Unidad Productiva ☐ Creación de Empresa Fondo Emprender ☒ Puesta en Marcha Empresa Fondo Emprender ☐
Creación de Empresa Otras Fuentes de Financiación ☐ Puesta en Marcha Empresa Otras Fuentes financiación ☐
Fortalecimiento Empresarial ☐ Otro ☐ Cual _____

Parte 2 Información de la Empresa

Nombre de la Empresa o Idea de Negocio: Finca Agroturística La Rivera	**NIT:** 1110468629-1	
Estatus: ☐ Emprendedor (idea de negocio) ☒ Empresa establecida ☐ Gacela ☐ Emprendedor con Unidad Productiva	**Fecha de Constitución de la empresa (AA/MM/DD):**	
Representante legal: Juan Felipe Valbuena Rodriguez	**Tamaño de la empresa: Micro** ☐ **Pequeña** ☒ **Mediana** ☐	
Sector Económico: ☐ Agropecuario ☒ Servicios ☐ Industrial ☐ Comercio ☐ Otro		**Actividad Económica (CIIU):** 5514
Tipo de Sociedad: ☐ S.A.S. ☐ S.A. ☐ LTDA ☐ Fundaciones ☐ Cooperativas ☒ Persona Natural ☐ Otra ¿Cuál?		
Dirección Empresa: km 22 vía el nevado		**Página WEB:** www.fincalarivera.com
Ciudad: Ibagué	**Departamento:** Tolima	**Correo Electrónico:** fincalarivera@gmail.com
Número Empleos Formales: 1	**Número de Empleos Informales:** 0	**Descripción de Productos/Servicios:** Fisioterapia Veterinaria
¿Realiza negocios por Internet? ☒ Sí ☐ No	**¿El negocio está establecido en su casa?** Sí ☐ No X	

CONFIDENCIALIDAD Las partes mantendrán la confidencialidad de los datos e información intercambiados entre ellas, incluyendo información objeto de derecho de autor, patentes, técnicas, modelos, invenciones, know-how, procesos, algoritmos, programas, ejecutables, investigaciones, detalles de diseño, información financiera, lista de clientes, inversionistas, empleados, relaciones de negocios y contractuales, pronósticos de negocios, planes de mercadeo y cualquier información revelada sobre terceras personas. Toda información intercambiada es de propiedad exclusiva de la parte de donde proceda. Toda la información previamente proporcionada es confidencial y se utilizará para reportes generales, consolidados y no de forma individual. El emprendedor o empresario facilitará la información requerida cuando se genere impacto económico como resultado de la asesoría recibida en el SENA-SBDC Centro de Desarrollo Empresarial. **Recuerde que los servicios ofrecidos por los SENA SBDC Centros de Desarrollo Empresarial son gratuitos e indiscriminados, cualquier petición queja o reclamo lo puede hacer por nuestros canales dispuestos en la página web de la entidad www.sena.edu.co, telefónicamente al 5925555 o en los buzones físicos dispuestos en nuestros Centros de Formación.**

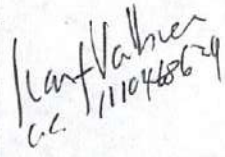
Firma del Cliente: Juan Valbuena	**Fecha:** 26/01/2022
Firma del Gestor: Raul Sánchez	**Fecha:** 26/01/2022

Proceso Gestión de Emprendimiento y Empresarismo
Formato Programación de Asesorías

Versión: 05
Código: GEE-F-003

Emprendedor o Empresario:	Juan Felipe Valbuena Rodriguez	**Gestor encargado:**	**Raúl Antonio Sánchez Alfonso**
Centro SENA SBDC:	Centro de Comercio y Servicios	**Regional:**	**Tolima**
Plan de Negocio o Empresa:	Finca la Rivera	**Código asignado al proyecto:**	

Fecha de Elaboración: 26/01/2022

1. ETAPA A TRABAJAR	2. ACTIVIDAD A REALIZAR	3. RESPONSABLE	4. RESULTADO ESPERADO	5. FECHA PROYECTADA (dd/mm/aaaa)	6. FIRMA DEL CLIENTE Y DEL GESTOR COMO EVIDENCIA DE ACUERDO EN LA PROGRAMACION REALIZADA
IDEACIÓN_VALIDACION	Modelaje del negocio (Canvas - Lean Canvas, Lienzo)	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	INSCRIPCIÓN Y LEAN CANVAS	26/01/2021	
CREACION_DE_EMPRESA	Validación del bien o servicio en el mercado	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	INFORME DE IDEACION Y VALIDACION	2/02/2022	
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formulación Plan de Negocio Fondo Emprender	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	MODULO PROTAGONISTA: CLIENTE, CONSUMIDOR, NECESIDADES	9/02/2022	
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formulación Plan de Negocio Fondo Emprender	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	MODULO OPORTUNIDAD DE MERCADO: CRECIMIENTO MERCADO, COMPETENCIA	10/02/2022	
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formulación Plan de Negocio Fondo Emprender	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	MODULO SOLUCIÓN: CONCEPTO DE NEGOCIO, INNOVACIÓN , FICHA TECNICA		Firma del Emprendedor o Empresario Juan Felipe Valbuena Rodriguez C.C. 1.110.568.845
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formulación Plan de Negocio Fondo Emprender	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	MODULO DESARROLLO DE LA SOLUCIÓN: INGRESOS Y CONDICIONES COMERCIALES, PROYECCION DE VENTAS, NORMATIVIDAD Y CONDICIONES TECNICAS		
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formulación Plan de Negocio Fondo Emprender	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	MODULO DESARROLLO DE LA SOLUCIÓN: REQUERIMIENTOS, CAPACIDAD INSTALADA, PLANO OPERATIVO, EQUIPO DE TRABAJO		
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formulación Plan de Negocio Fondo Emprender	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	MODULO FUTURO DEL NEGOCIO: ESTRATEGIAS DE MERCADO, PERIODO DE ARRANQUE E IMPRODUCTIVO		
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formulación Plan de Negocio Fondo Emprender	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	FUTURO DEL NEGOCIO, RIESGOS, ESTRUCTURA FINANCIERA		
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formulación Plan de Negocio Fondo Emprender	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	FUTURO DEL NEGOCIO: ESTRUCTURA FINANCIERA		
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formulación Plan de Negocio Fondo Emprender	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	FUTURO DEL NEGOCIO: ESTRUCTURA FINANCIERA		Raul Sánchez
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formulación Plan de Negocio Fondo Emprender	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	RESUMEN EJECUTIVO, PLAN OPERATIVO		Firma del Gestor encargado de la Asesoria Raúl Antonio Sanchez Alfonso CC. 1.022.372.403
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formulación Plan de Negocio Fondo Emprender	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	ESTUDIO DE MERCADO, ORGANIGRAMA, PERFIL DE CARGOS		
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formulación Plan de Negocio Fondo Emprender	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	FLUJOGRAMAS, REVISIÓN DE COTIZACIONES		
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formalización Plan de Negocio (Aplica FE)	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	FLUJOGRAMAS, REVISIÓN DE COTIZACIONES		
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formalización Plan de Negocio (Aplica FE)	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	FUTURO DEL NEGOCIO: ESTRUCTURA FINANCIERA		
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formalización Plan de Negocio (Aplica FE)	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	FUTURO DEL NEGOCIO: ESTRUCTURA FINANCIERA		
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formalización Plan de Negocio (Aplica FE)	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	FUTURO DEL NEGOCIO, RIESGOS, ESTRUCTURA FINANCIERA		
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formulación Plan de Negocio Fondo Emprender	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	PROYECTO SUBIDO A PLATAFORMA FONDO EMPRER		

CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formulación Plan de Negocio Fondo Emprender	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	PLAN DE NEGOCIOS FORMALIZADO EN PLATAFORMA Corte 1		
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formulación Plan de Negocio Fondo Emprender	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	AJUSTES FUTURO DEL NEGOCIO: ESTRUCTURA FINANCIERA		
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formulación Plan de Negocio Fondo Emprender	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	AJUSTES MODULO FUTURO DEL NEGOCIO: ESTRATEGIAS DE MERCADO, PERIODO DE ARRANQUE E IMPRODUCTIVO		
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formulación Plan de Negocio Fondo Emprender	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	AJUSTES ESTUDIO DE MERCADO, ORGANIGRAMA, PERFIL DE CARGOS		
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formalización Plan de Negocio (Aplica FE)	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	AJUSTES PLAN DE NEGOCIOS FORMALIZADO EN PLATAFORMA Corte 2		
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formalización Plan de Negocio (Aplica FE)	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	AJUSTES PLAN DE NEGOCIOS FORMALIZADO EN PLATAFORMA Corte 2		
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formalización Plan de Negocio (Aplica FE)	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	DIPLOMA, CEDULA, PERFIL EMPRENDEDOR EN PLATAFORMA FONDO EMPENDER		
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formalización Plan de Negocio (Aplica FE)	Ever Alejandro Rodriguez Murillo	INFORME DE EVALUACIÓN Y RESULTADOS		

NOTA: Esta programación se puede ajustar dependiendo del desarrollo y las necesidades de la asesoría. El logro del impacto económico resultante de la asesoría dependerá del compromiso del emprendedor o empresario con respecto a la realización de las tareas y actividades orientadas por el gestor asignado y en las cuales dará su firma como constancia de la programación concertada.

SENA FONDO emprender

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

EVALUACION DE LA IDEA DE NEGOCIO

Evaluación de la idea de negocio (aplica solo clientes nivel 1 - Emprendedores)
Esta herramienta la debe diligenciar el gestor en compañía del emprendedor, orientando las preguntas para obtener la mayor objetividad en las respuestas.

Parte 1	**Información del Cliente**			
Nombre del Emprendedor	Juan Felipe Valbuena Rodriguez		**Número del documento de Identidad**	1.110.568.845
Nombre del gestor Asignado	Raúl Antonio Sánchez Alfonso		**Fecha de Evaluación**	
Parte 2	**Su idea: Defina su negocio**			
¿Tiene clara su idea de negocio?	Si	**Describa brevemente**	2 unidades de glamping en la finca California del km 16 via a Juntas, 1 km antes del centro poblado.	
¿Ha identificado un problema o necesidad que satisface esa idea?	Si	**Describa brevemente**	A pesar de su posición geográfica estratégica, Ibagué cuenta con muy poca oferta turística, hotelera y de entretenimiento, lo que lleva al municipio a un bajo nivel de competitividad en el sector	
¿Según sus competencias e intereses hay afinidad con la idea planteada?	Si	**Describa brevemente**	Soy profesional en publicidad, trabaje para grandes medios de comunicación cerca de 5 años, fortaleciendo mi experiencia en mercadeo y comunicación estratégica.	
Describa brevemente cuáles son los productos o servicios relacionados con la Idea de Negocio?	Servicio de glamping premiun, cabaña estandar y premiun			
Parte 3	**Análisis del mercado**			
Describa brevemente cuál es la propuesta de valor o factor diferenciador de su Idea de negocio	Quiero que este glamping esté bajo altos estándares de calidad y diseño, uso de energía solar, optimización de agua y manejo de residuos. La alta calidad se verá reflejada en mobiliario y en el servicio personalizado al cliente.			
¿Tiene identificados sus clientes potenciales o actuales?	**Si**	**Describa brevemente**	**Buscamos acceder a personas de 20 a 38 años de edad, hombres y mujeres habitantes de la región y sus alrededores,** visitantes de la ciudad de Ibagué	
¿Sabe quiénes son sus principales competidores	**Si**	**¿Cómo se diferencia de ellos?**	Empresas que se dedican a la prestación de servicios de alojamiento **y glamping**	
¿Considera que su producto o servicio tiene o tendrá buena aceptación en el mercado?	**Si**	**Describa brevemente**	**El servicio actualmente** tiene una alta aceptación con **muy buenas ventas, esta en una ubicación ideal que** permite llegar al mercado objetivo definido	
Parte 4	**Estrategia de ventas**			
¿Está realizando o ha realizado ventas de su producto o servicio?	**Si**	**¿Tiene un plan de Mercadeo prediseñado?**		**Si**
Describa brevemente cuál es o será su estrategia de precios	**Se realio un análisis del mercado definiendo un margen minimo del 53%**			
¿Tiene claridad sobre cuales son los canales de distribución y comercialización de sus productos y servicios?	**Si**	**Como estrategia de venta, ¿piensa usar intermediarios?**		No
Describa brevemente dichos canales	**Los canales son: Pagina web, Redes sociales, local comercial y comunicaciones realizadas.**			
Describa brevemente como piensa promocionar su negocio	**Se piensa promocionar por medio de redes sociales con estrategias de marketing digital y descuentos.**			
Parte 5	**Análisis financiero**			
¿Conoce el monto de la Inversión inicial para iniciar su negocio?	Si	**Indique el valor (en pesos)**	80000000	
¿Requiere Recursos financieros para iniciar la puesta en marcha de su idea de negocio?	Si	**Describa cualquier otro asunto relacionado a las finanzas de su idea de negocio.**	**Para el montaje de dos glampins adicionales**	
Parte 6	**Componente de Innovación Social**			
Dimensión Proveedores				
De los proveedores que tiene identificados ¿Qué porcentaje del total de los proveedores son población vulnerable?	N/A	**¿Aplica para proyectos del sector Rural?, de ser asi, ¿qué porcentaje del total de proveedores son pequeños cultivadores?**		N/A
De los proveedores que tiene identificados ¿Qué porcentaje del total de los proveedores son micro o pequeñas empresas?	N/A	**Del valor total del producto o servicio, ¿que porcentaje va a los proveedores? /Pago Justo a los Provedores**		N/A
Dimensión Empleados				
Qué porcentaje del total de los Empleados que piensa contratar corresponden a personas vulnerables, minorias u otros (Seleccione)	N/A	**¿Proyecta que en su modelo de negocio sus empleados puedan tener utilidades del total de la Empresa? Indique porcentaje (Seleccione)**		N/A
Dimensión Producto/Servicio/Utilidades				
De acuerdo a la proyección en el precio del producto o servicio, Indique el porcentaje del salario minimo al que corresponde	N/A	**Indique el Porcentaje de ganancia proyectado del producto o servicio a ofrecer**		
Con las utilidades que generaría su empresa ¿piensa realizar obras filantrópicas, es decir, destinar un porcentaje de las utilidades mensuales para apoyo social?				
Dimensión Innovación				
¿Considera que su idea de negocio es innovadora?	N/A	**Si la Respuesta es "Si", Justifique**	N/A	
Parte 7	**Notas y comentarios**			
Valoración del gestor sobre el potencial de la idea de negocio, Unidad Productiva o Proyecto a desarrollar				**IDEA CONSISTENTE**
Acción a realizar	**Preparar Emprendedor para Pitch**			
Componente de Innovación Social de la Idea de Negocio	**La idea de Negocio no tiene componente social**			

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 1 DEL DÍA 26 DEL MES DE ENERO DEL AÑO 2021

OBJETIVO (S) Asesoría formulación plan de negocios Fondo emprender

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403		x		Sena	raul.sanchez9108@gmail.com	3175767133	Si	
2	Juan Felipe Valbuena Rodriguez	1110468629				Finca la Rivera	pipevalbuena@gmail.com	3004131636	Si	

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. 1		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría Proyecto Hasscate.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 26 de enero del 2022.	**HORA INICIO:** 11:00 a.m.	**HORA FIN:** 1:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: https://meet.google.com/uzq-pjwo-vmp	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicios	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Inscripción al servicio de asesoría
2. Clasificación del cliente
3. Test del perfil emprendedor
4. Programación de asesorías
5. Idea de negocio
6. Compromisos

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Realizar la reunión de asesoría para la formulación del proyecto, el cual será presentado en las convocatorias del Fondo Emprender.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Se inicia la hora programada, en presencia del orientador del SBDC y el emprendedor. Se desarrollando la siguiente agenda.

1. **Formato de inscripción**

Se diligencia juntamente con el emprendedor el formato de inscripción al servicio de asesoría, donde se ingresa información correspondiente a información del cliente (Parte 1 y Parte 2).

Posteriormente se verifica que la información este correcta y se procede a firmar por ambas partes.

2. **Clasificación del cliente**

Con el fin de clasificar al cliente nuevo se aplica esta herramienta por medio del formato, donde se ingresa información del contacto y estatus de la empresa.

Posteriormente se verifica que la información este correcta y se procede a firmar por ambas partes.

3. **Test del perfil emprendedor**

Se aplica la prueba del perfil emprendedor con el fin de identificar aspectos relacionados con asunción de riesgos, capacidad de negociación, confianza en si mismo, flexibilidad y adaptarse a cambios, innovación y creatividad, liderazgo de equipos y tenacidad para el trabajo. Se recomienda al emprendedor fortalecer los aspectos de Asunción de riesgos.

Se incluye en la presente acta la prueba desarrollado por el emprendedor

4. **Programación de asesorías**

Se diligencia con El emprendedor el formato de programación al servicio de asesoría del Centro de Desarrollo Empresarial, donde se identifican actividades a desarrollar, responsables y fechas posibles de cumplimiento. Este formato se adjunta a la presente acta.

5. Idea de negocio

Se diligencia con El emprendedor el formato de evaluación de la idea de negocio, donde se consigna información del cliente, la idea de negocio, análisis de mercado, estrategia de ventas, análisis financiero y comentarios. Este formato se anexa en la presente acta.

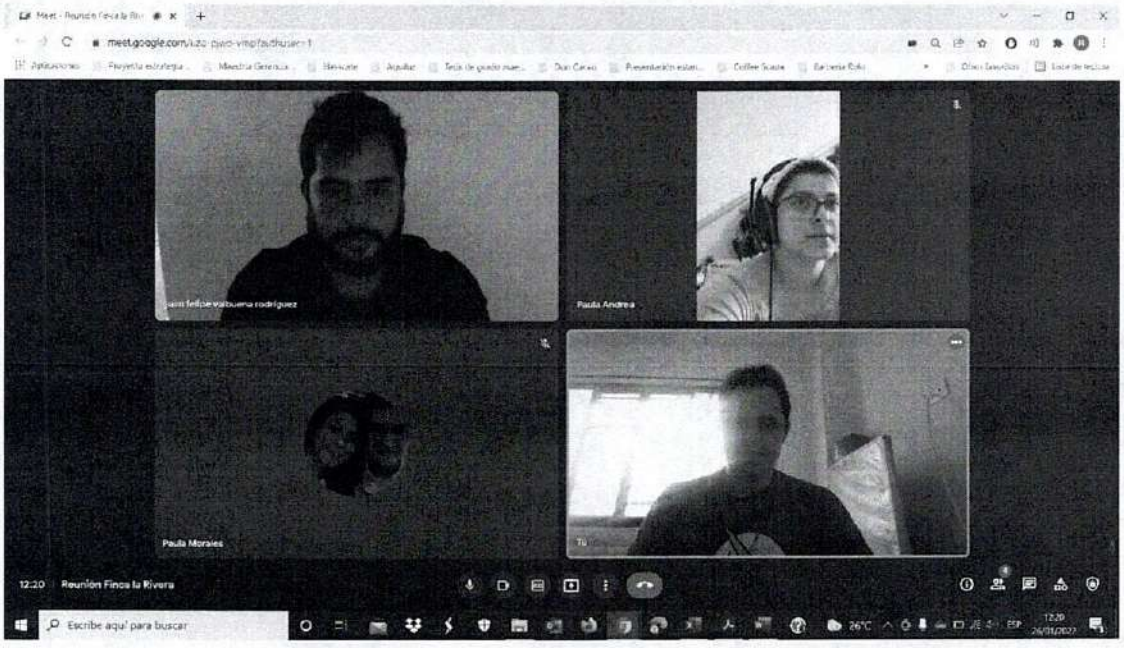
CONCLUSIONES

Se realizo la inscripción completa y diligenciamiento de los formatos para iniciar el proceso de formulación.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)



REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 2 DEL DÍA 02 DEL MES DE FEBRERO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S) Asesoría formulación plan de negocios Fondo emprender

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403		x		Sena	raul.sanchez9108@gmail.com	3175767133	Si	Raul Sánchez
2	Juan Felipe Valbuena Rodriguez	1110468629				Finca la Rivera	pipevalbuena@gmail.com	3004131636	Si	Juan Valbuena

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. 2		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría Proyecto Finca la Rivera.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 02 de febrero del 2022.	**HORA INICIO:** 4:00 p.m.	**HORA FIN:** 8:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: https://meet.google.com/hwr-mmdp-rmn	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicios	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Preparación para el pitch

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Realizar la reunión de asesoría para la formulación del proyecto, el cual será presentado en las convocatorias del Fondo Emprender.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Se inicia la hora programada, en presencia del orientador del SBDC y el emprendedor. Se desarrollando la siguiente agenda.

1. **Preparación para el pitch:** Se realizo acompañamiento para realizar la presentación, enfocada en los siguientes puntos:

- **Problema:** dar una explicación de cuál es el problema o necesidad que se quiere satisfacer con el producto o servicio que se quieren ofrecer, para esto se les recomienda utilizar una herramienta denominada árbol del problema. Se debe incluir cual será la propuesta de valor entregada a los clientes y como se realizará el proceso.
- **Solución:** como realizará la entrega de la propuesta de valor relacionada en el punto anterior, ósea cuáles serán los medios, recursos y actividades que utilizara para lograr satisfacer a su cliente.
- **Población:** Se debe tener claro cuál es el segmento identificado y en que usaran los recursos que les puede brindar este inversor, para esto es necesario que los esfuerzos realizados por la empresa sean enfocados a un cliente objetivo al cual ya se le hayan definido sus características.
- **Modelo de negocio:** Detalla claramente quiénes son tus principales clientes y cómo vas a ganar dinero con ellos. También se deben mostrar algunos cálculos básicos de los ingresos previstos, la proyección de clientes semanales/mensuales y el valor estimado del cliente promedio a lo largo de su vida.
- **Trayectoria:** se debe aclarar en qué parte de desarrollo se encuentra la idea de negocio, dejando claro si por el momento solo se cuenta con la idea o si se ha desarrollado un prototipo, si ya se ha tenido contacto con el cliente y la empresa ya está en puesta en marcha. Es de crucial importancia definir donde está la idea y porque son necesarios los recursos y para que se usasen los mismos.
- **Equipo:** Es importante Resaltar el grupo de trabajo detrás de la idea, que conocimientos tienen y porque pueden cumplir con las expectativas de los posibles inversionistas.
- **Información financiero:** Es importante incluir cuales la inversión que se requiere además de en que rubros se va utilizar el mismo, por otro lado, identificar una proyección de ventas posibles del producto o servicio a ofrecer.

Se espera realizar ajustes a la presentación previa a la presentación del pitch.
CONCLUSIONES
Se realiza el acompañamiento en la formulación del plan de negocios a convocatorias de fondo emprender.
COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)



REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 01 DEL DÍA 09 DEL MES DE FEBRERO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S)	Realizar Pitch 09 de febrero de 2022

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Yudy Faczully Cárdenas Ibagué	1110459866	NA	X	X	SENA	cardenas.yudy@yahoo.com	3164157304	si	Participación virtual
2	Katherin Yineth Lozada Morales	1110537698	NA	NA	UNIIBAGUE	UNIIBAGUE	katherin.lozada@unibague.edu.co	3106518022	si	Participación virtual
3	Deicy conde ducuara	28686905	NA	NA	Universidad del Tolima	Universidad del Tolima	Dconde@ut.edu.co	3104457017	si	Participación virtual
4	Julián Patiño	1110548704	NA	NA	Alcaldía de Ibague	Alcaldía de Ibague	juliianpatino@gmail.com	3102394472	si	Participación 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 001		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: **Pitch 09 de Febrero de 2022**		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, Febrero 09 de 2022	**HORA INICIO:** **08**:00 am	**HORA FIN:** 11:00 am
LUGAR Y/O ENLACE: Virtual meet.google.com/ric-mqgw-vhk	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL TOLIMA /** SBDC Regional Tolima	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Convocatoria de Emprendedores.
2. Convocatoria de Jurados.
3. Desarrollo del Pitch.
4. Resultados del Pitch.
5. Cierre.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Realizar Pitch 02 de febrero de 2022.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Siendo las 8:00 am, se da inicio al Pitch de acuerdo al cronograma:

1. CONVOCATORIA DE EMPRENDEDORES:

Se realiza la convocatoria de los emprendedores así:



Objetivo: Agendar a nuestros emprendedores a participar en socialización y sustentación de proyectos:

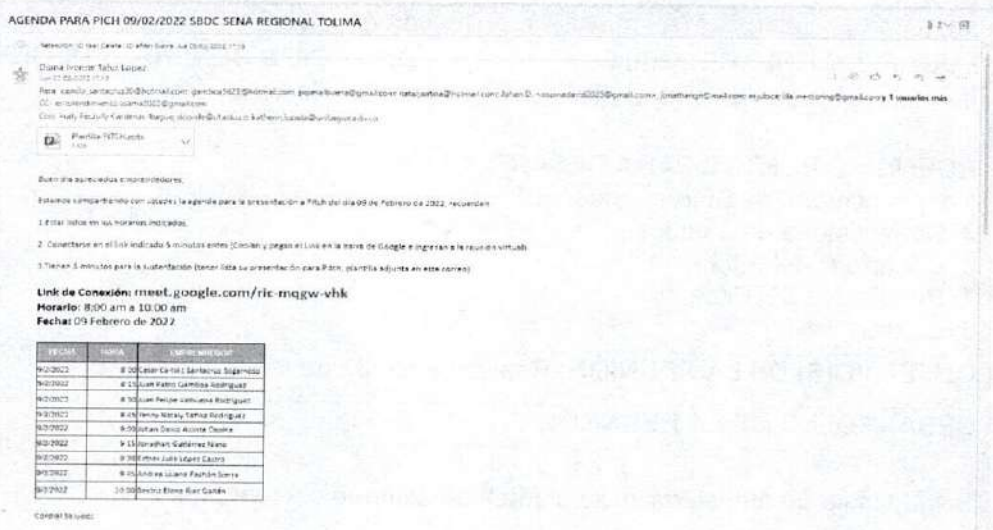
Se habilito link de inscripción así:

Link de Inscripción a Pitch: **https://forms.office.com/r/MHqTsA3Umh**

El resultado de esta inscripción el formulario de Google Drive fue 9 emprendedores inscritos al Pitch, se clasificaron y se presentaron en 1 Mesa virtual para la presentación a la sustentación.

Posteriormente se le notificó a los inscritos la convocatoria así:

Mesa.


AGENDA PARA PICH 09/02/2022 SBDC SENA REGIONAL TOLIMA

Diana Ivonne Tafur Lopez

Buen día apreciados emprendedores,

Estamos compartiendo con ustedes la agenda para la presentación a Pitch del día 09 de Febrero de 2022, recuerden:

1 Estar listos en sus horarios indicados.

2 Conectarse en el link indicado 5 minutos antes (Copiar y pegar en Lupa en la barra de Google e ingresan a la reunión virtual).

3 Tienen 5 minutos para la sustentación (tener lista su presentación para Pitch, plantilla adjunta en este correo).

Link de Conexión: meet.google.com/ric-mqgw-vhk
Horario: 8:00 am a 10:00 am
Fecha: 09 Febrero de 2022

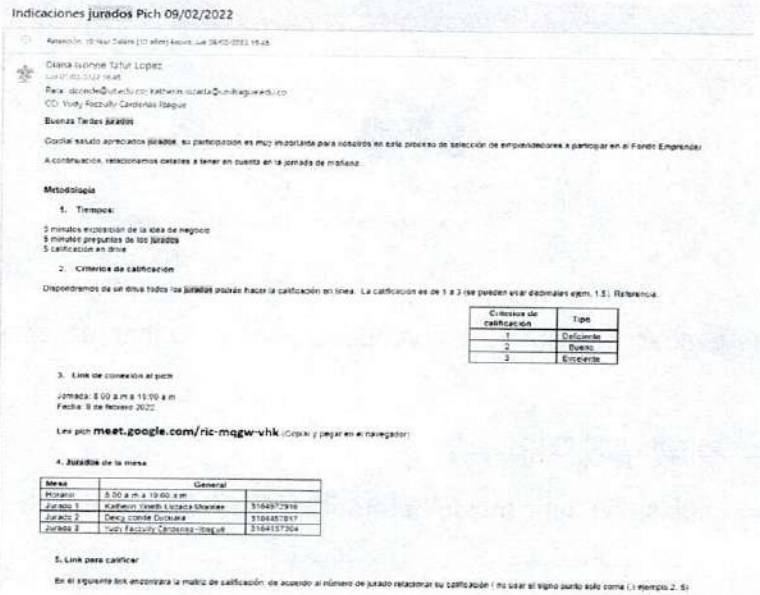
FECHA	HORA	EMPRENDEDOR
9/2/2022	8:20	Cesar Camilo Santacruz Sogamoso
9/2/2022	8:15	Juan Pablo Gamboa Rodriguez
9/2/2022	8:30	Juan Felipe Camacho Rodriguez
9/2/2022	8:45	Yenny Nataly Tarba Rodriguez
9/2/2022	9:00	Johan David Acosta Davila
9/2/2022	9:15	Jonathan Gutiérrez Nano
9/2/2022	9:30	Johan Julio Lopez Castro
9/2/2022	9:45	Andrea Liliana Pachón Sierra
9/2/2022	10:00	Sandra Elena Ruiz Gaitán

Cordial Saludo

Link de conexión a Pitch meet.google.com/ric-mqgw-vhk

2. CONVOCATORIA DE JURADOS:

Se realiza convocatoria de jurados por correo electrónico, explicando el orden del día, lugar y hora:


Indicaciones jurados Pich 09/02/2022

Diana Ivonne Tafur Lopez

Para: dcorrale@sena.edu.co; katherin.rozata@sumitaguara.edu.co
CC: Yudy Fezzuby Cardenas Ibague

Buenas Tardes jurados

Cordial saludo apreciados jurados, su participación es muy importante para nosotros en este proceso de selección de emprendedores a participar en el Fondo Emprender.

A continuación, relacionamos detalles a tener en cuenta en la jornada de mañana:

Metodología

1. **Tiempos:**

5 minutos exposición de la idea de negocio
5 minutos preguntas de los jurados
5 calificación en drive

2. **Criterios de calificación**

Dispondremos de un drive todos los jurados podrán hacer la calificación en línea. La calificación es de 1 a 3 (se pueden usar decimales ejem. 1.5). Referencia.

Criterios de calificación	Tipo
1	Deficiente
2	Bueno
3	Excelente

3. **Link de conexión al pich**

Jornada: 8:00 a.m a 10:00 a.m
Fecha: 9 de febrero 2022

Link pich **meet.google.com/ric-mqgw-vhk** (Copiar y pegar en el navegador)

4. **Jurados de la mesa**

Mesa	General	
Horario	8:00 a.m a 10:00 a.m	
Jurado 1	Katherin Viveth Lozada Morales	5164972916
Jurado 2	Deicy conde Quiceno	5164857917
Jurado 3	Yudy Fezzuby Cardenas Ibague	5164157304

5. **Link para calificar**

En el siguiente link encontrara la matriz de calificación de acuerdo al número de jurado relacionar su calificación (no usar el signo punto solo coma (,) ejemplo 2, 5)

3. DESARROLLO DEL PITCH.

Presentación del jurado y de los emprendedores inscritos a la sustentación ante el jurado, la actividad se desarrolló así:

4. Se presentaron los emprendedores a exponer su idea de negocio según Cronograma.
5. Cada uno de los emprendedores tubo 5 minutos para la exposición de la idea de negocio.
6. Los jurados tuvieron 5 minutos para realizar preguntas.
7. En la mesa el comité evaluador estaba conformado por, Jurado 1 Deysi Conde, Jurado 2 Katherin Yineth Lozada Morales y Jurado 3 Julián Patiño
8. donde se tenía programado la presentación de 9 emprendedores, de los cuales 4 se presentaron a Pitch en los siguientes horarios:

FECHA	HORA	EMPRENDEDOR
9/2/2022	8:00	Cesar Camilo Santacruz Sogamoso
9/2/2022	8:15	Juan Pablo Gamboa Rodríguez
9/2/2022	8:30	Juan Felipe Valbuena Rodríguez
9/2/2022	8:45	Yenny Nataly Satina Rodríguez
9/2/2022	9:00	Johan David Acosta Ospina
9/2/2022	9:15	Jonathan Gutiérrez Nieto
9/2/2022	9:30	Esther Julia López Castro
9/2/2022	9:45	Andrea Liliana Pachón Sierra
9/2/2022	10:00	Beatriz Elena Ruiz Gaitán

9. RESULTADOS DEL PITCH.
10. De acuerdo a lo anterior se emite la calificación de los evaluadores del proceso, Jurado 1 Deysi Conde, Jurado 2 Katherine Yineth Lozada Morales y Jurado 3 Julián Patiño, obteniendo los siguientes resultados:

HORA	EMPRENDEDOR	RESULTADO	Comentarios de los Jurados
8:00	Cesar Camilo Santacruz Sogamoso	**2,63**	**Jurado 1.** Es un emprendimiento con procesos validados a pequeña escala durante 6 años, requieren los recursos para escalar innovando en maquinaria y vinculación de comunidades con enfoque de género para fortalecer la cadena de valor. **Jurado 2.** El emprendimiento tiene potencial de crecimiento, faltó resaltar la propuesta de valor teniendo en cuenta el diferencial en el mercado. De igual forma faltó mencionar claramente los principales gastos que se van a cubrir al obtener la inversión. **Jurado 3.** Emprendimiento con factor diferenciador, debe mejorar pich en torno a resaltar su competitividad frente a la competencia.
8:15	Juan Pablo Gamboa Rodríguez	**2,60**	**Jurado 1.** La propuesta de valor es interesante para el nicho de mercado del proyecto. Revisar de forma más detallada el estudio financiero **Jurado 2.** El emprendimiento esta validado en el mercado, la proyección de inversión esta propuesta para ampliar el negocio para adecuación de local. **Jurado 3.** El proyecto presenta un valor diferencial a la de la competencia, por lo que es viable para crecimiento y fortalecimiento empresarial.

8:30	Juan Felipe Valbuena Rodríguez	**3,00**	**Jurado 1.** El proyecto emprendedor tiene un posicionamiento en el mercado por lo cual tiene alto potencial de escalabilidad y sostenibilidad **Jurado 2.** emprendedor con experiencia en el sector, con un emprendimiento escalable y que en esta ocasión genera un nuevo emprendimiento para fortalecer la cadena de valor del servicio de turismo. **Jurado 3.** El proyecto presenta un excelente desempeño estructural, permite evidenciar las diferentes áreas de crecimiento con una alta expectativa de desarrollo social, económico y empresarial en el sector turismo.
8:45	Yenny Nataly Satina Rodríguez	**2,99**	**Jurado 1.** El emprendimiento tiene un gran potencial de crecimiento y la emprendedora tiene la experiencia pertinente para el proyecto **Jurado 2.** Emprendimiento con experiencia en el sector, con un canal de comercialización digital definido. su inversión es para escalar el negocio **Jurado 3.** El proyecto presenta un buen manejo estructural, permite identificar claramente el problema social y la solución que otorga la empresa; cuenta con diferentes canales de comercialización con una alta posibilidad de crecimiento en ventas E-Comerce.
9:00	Johan David Acosta Ospina	**0,00**	No se presento
9:15	Jonathan Gutiérrez Nieto	**0,00**	No se presento
9:30	Esther Julia López Castro	**0,00**	No se presento
9:45	Andrea Liliana Pachón Sierra	**2,17**	**Jurado 1.** Falta realizar la validación comercial del proyecto y tener en cuenta los aspectos legales y del entorno que afectan directamente el emprendimiento, sin embargo, el proyecto es interesante e innovador. **Jurado 2.** El proyecto presenta una estructura organizacional poco definida, cuenta con información teórica para la identificación del problema general, carece de un plan de inversión en el corto, mediano y largo plazo y retorno del mismo, al igual que carece de conceptos jurídicos y legales para el efectivo funcionamiento del proyecto. Sin embargo, el proyecto presenta una buena solución innovadora con un análisis más detallado para el funcionamiento del mismo.
10:00	Beatriz Elena Ruiz Gaitán	**2,21**	**Jurado 1.** El proyecto debe estructurarse mejor en los diversos aspectos del mercado, técnicos y financieros. **Jurado 2.** No es clara la innovación del proyecto. **Jurado 3.** El proyecto presenta una idea de negocios conocida en el mercado, carece de una estructura organizacional, carece de un plan de inversión, carece de un análisis estadístico para la identificación del nicho poblacional. Sin embargo, con un estudio de mercados más detallado y un estudio financiero el proyecto puede ser rentable en el corto, mediano y largo plazo. Nota: "Tener en cuenta que la convocatoria es solo para la ciudad de Ibagué".

Link del drive de calificación:

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1UxQEcvrzRJXbvCh6omubWpqEVKJnmfCt/edit?usp=sharing&ouid=110206100543300842810&rtpof=true&sd=true

Teniendo en cuenta la aprobación del Pitch que debe ser superior a 2,50, pasaron 4 emprendimiento, correspondiente a:

Aprobados:

FECHA	HORA	EMPRENDEDOR	RESULTADO
9/2/2022	8:00	Cesar Camilo Santacruz Sogamoso	**2,63**
9/2/2022	8:15	Juan Pablo Gamboa Rodríguez	**2,60**
9/2/2022	8:30	Juan Felipe Valbuena Rodríguez	**3,00**
9/2/2022	8:45	Yenny Nataly Satina Rodríguez	**2,99**

Citados	9 personas
Sustentaron	7 personas
No asistieron	3 personas
Aprobados (puntaje superior o igual a 2,5)	4 personas
No aprobados	2 personas

Tratamiento: En virtud de aplicar las recomendaciones del jurado, se recomienda a todos los interesados participar de los entrenamientos de la regional y/o realizar capacitaciones complementarias según sea el caso.

11. CIERRE.

Siendo las 11:00 a.m. del día 09 de febrero de 2022, dando por terminadas las sustentaciones programadas en el cronograma y el orden del día, se da por finalizada la actividad.

CONCLUSIONES

Se realizó Pitch el día 09 de febrero de 2022, se inscribieron 9 emprendedores los cuales se clasificaron y se distribuyeron por especialidad en 1 mesa virtual. 9 personas fueron citadas, de los cuales 7 asistieron a la sustentación, 4 fue aprobado y 2 deben asistir a entrenamientos y volverse a presentar (No aprobados para la presente convocatoria).

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales se debe garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento. El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA solicita la siguiente clasificación de la información:

La información de este documento se debe clasificar como:

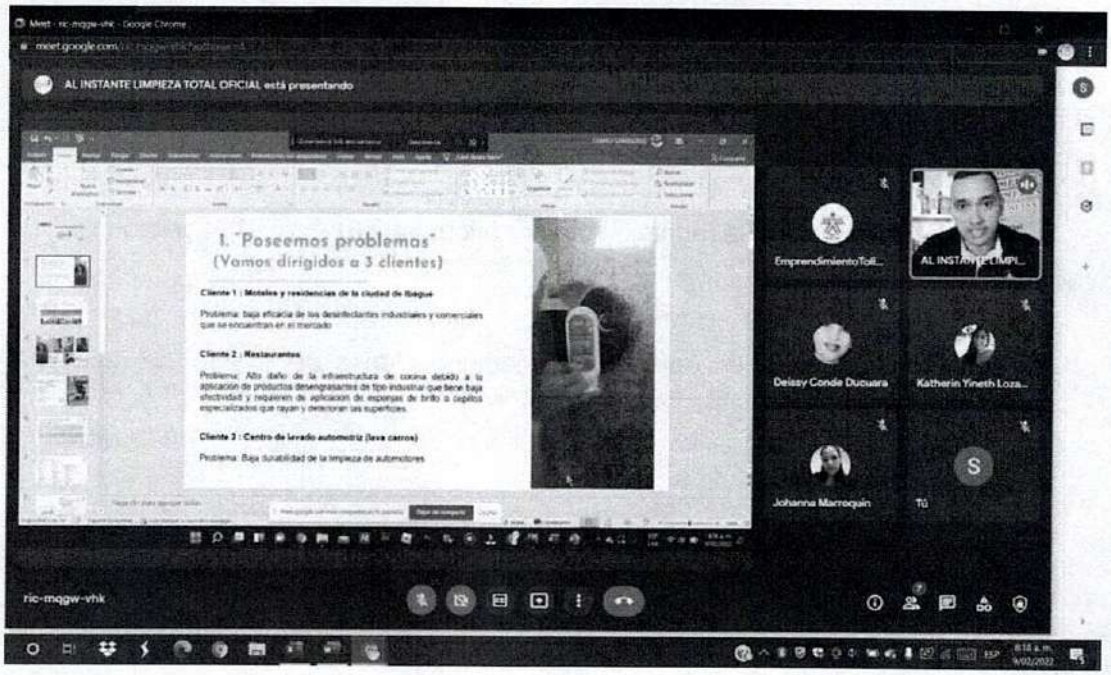
PÚBLICA [x] **PRIVADO** [ ] **SEMIPRIVADO** [ ] **SENSIBLE** [ ]

Nota: Antes de contestar esta informacional por favor remitirse al instructivo

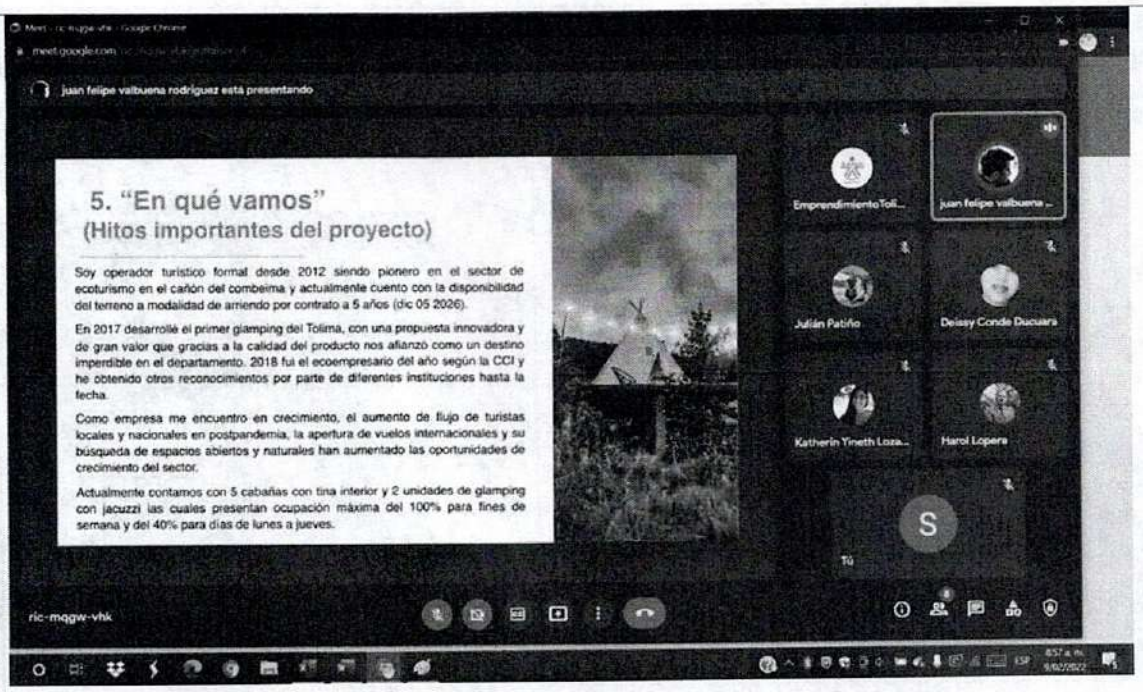
COMPROMISOS

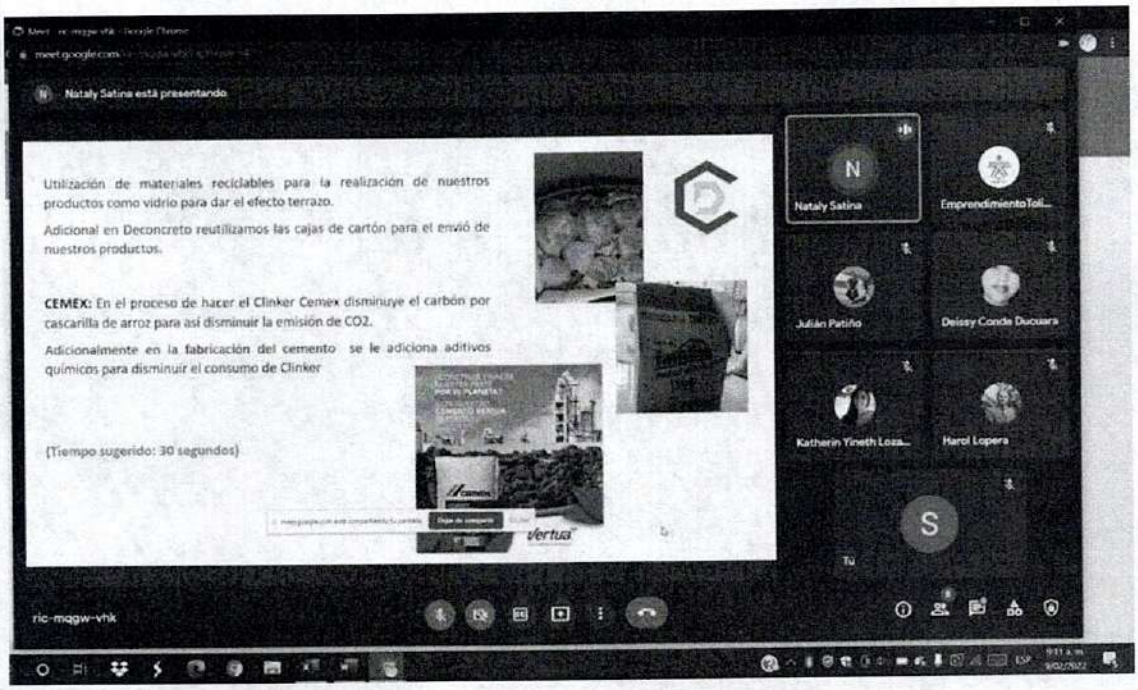
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**

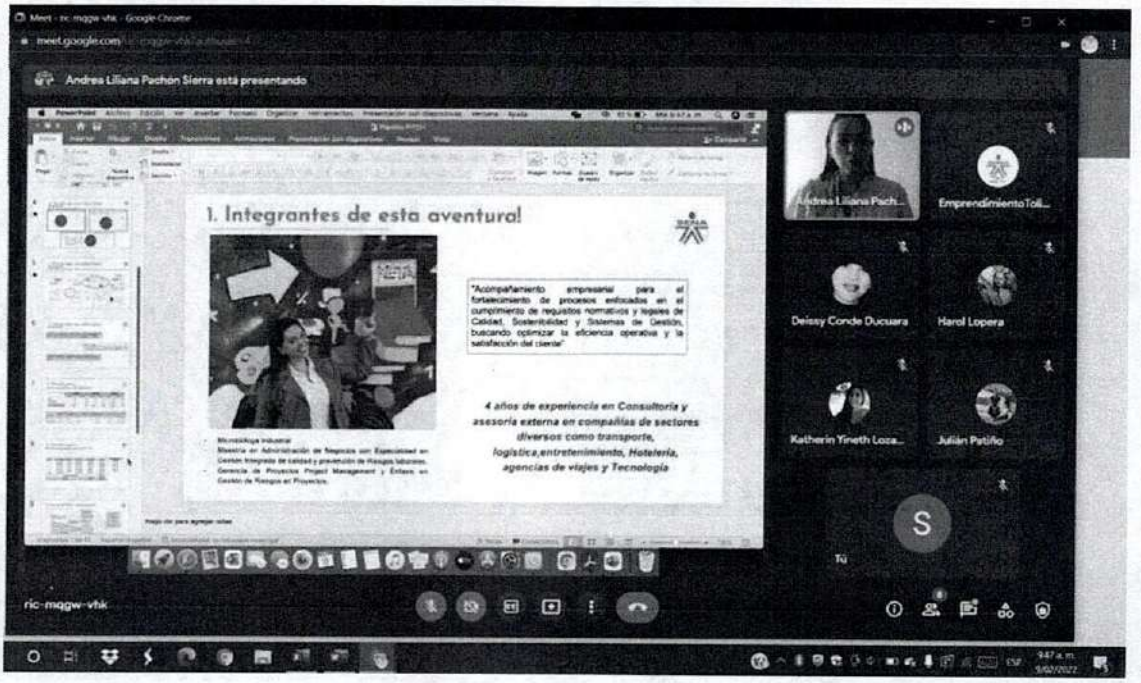
Registro Fotográfico:

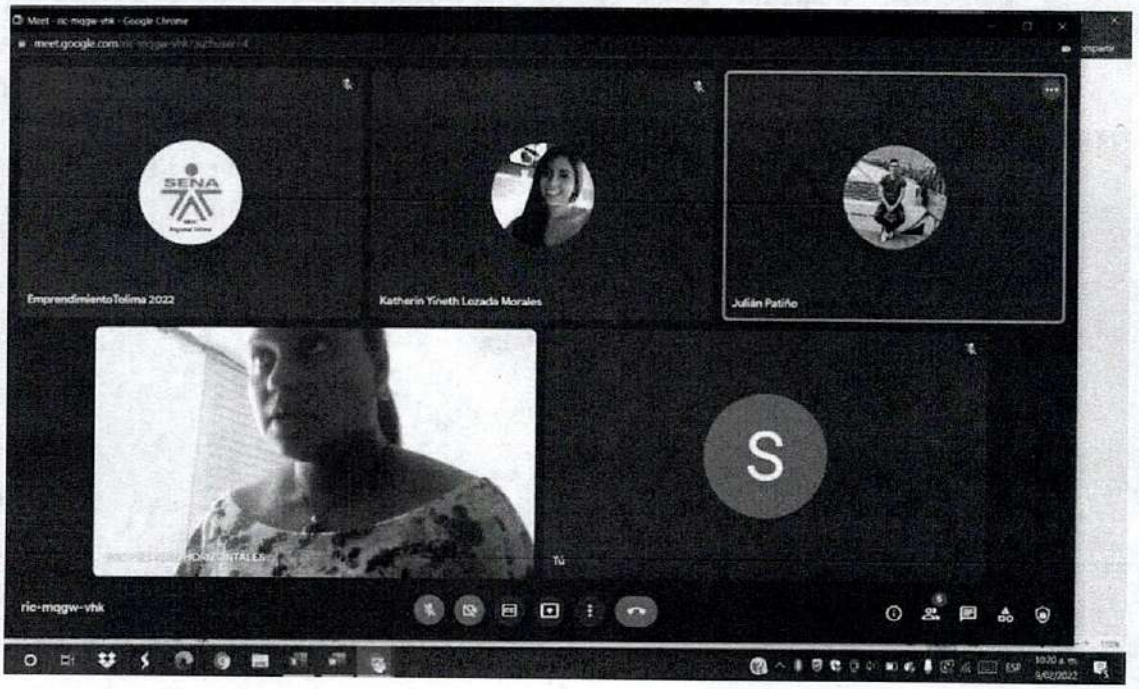

AL INSTANTE LIMPIEZA TOTAL OFICIAL está presentando
1. "Poseemos problemas"
(Vamos dirigidos a 3 clientes)
Cliente 1 : Moteles y residencias de la ciudad de Ibague
Problema: baja eficacia de los desinfectantes industriales y comerciales que se encuentran en el mercado
Cliente 2 : Restaurantes
Problema: Alto daño de la infraestructura de cocina debido a la aplicacion de productos desengrasantes de tipo industrial que tiene baja efectividad y requieren de aplicacion de esponjas de brillo o cepillos especializados que rayan y deterioran las superficies.
Cliente 3 : Centro de lavado automotriz (lava carros)
Problema: Baja durabilidad de la limpieza de automotores
EmprendimientoTolil...
AL INSTANTE LIMPI...
Deissy Conde Ducuara
Katherin Yineth Loza...
Johanna Marroquin
Tú
ric-mqgw-vhk


Juan gamboa está presentando
FACTOR DE INNOVACION
• FUSION ASIATICA
• PRECIOS ACCEQUIBLES
• AMBIENTACION
Personas
Silenciar a todos
Añadir personas
Controles del organizador
Buscar a gente
En la llamada
SBDC- PICH TOLIMA (Tú)
Deissy Conde Ducuara
EmprendimientoTolima 2...
Harol Lopera
Johanna Marroquin
Juan gamboa
Juan gamboa
EmprendimientoT...
Juan gamboa
Katherin Yineth L...
Harol Lopera
3 más
Tú
ric-mqgw-vhk


juan felipe valbuena rodriguez está presentando
5. "En qué vamos"
(Hitos importantes del proyecto)
Soy operador turístico formal desde 2012 siendo pionero en el sector de ecoturismo en el cañón del combeima y actualmente cuento con la disponibilidad del terreno a modalidad de arriendo por contrato a 5 años (dic 05 2026).
En 2017 desarrollé el primer glamping del Tolima, con una propuesta innovadora y de gran valor que gracias a la calidad del producto nos afianzó como un destino imperdible en el departamento. 2018 fui el ecoempresario del año según la CCI y he obtenido otros reconocimientos por parte de diferentes instituciones hasta la fecha.
Como empresa me encuentro en crecimiento, el aumento de flujo de turistas locales y nacionales en postpandemia, la apertura de vuelos internacionales y su búsqueda de espacios abiertos y naturales han aumentado las oportunidades de crecimiento del sector.
Actualmente contamos con 5 cabañas con tina interior y 2 unidades de glamping con jacuzzi las cuales presentan ocupación máxima del 100% para fines de semana y del 40% para días de lunes a jueves.
EmprendimientoTolí...
juan felipe valbuena ...
Julián Patiño
Deissy Conde Ducuara
Katherin Yineth Loza...
Harol Lopera
Tú
ric-mqgw-vhk


Nataly Satina está presentando
Utilización de materiales reciclables para la realización de nuestros productos como vidrio para dar el efecto terrazo.
Adicional en Deconcreto reutilizamos las cajas de cartón para el envió de nuestros productos.
CEMEX: En el proceso de hacer el Clinker Cemex disminuye el carbón por cascarilla de arroz para así disminuir la emisión de CO2.
Adicionalmente en la fabricación del cemento se le adiciona aditivos químicos para disminuir el consumo de Clinker
(Tiempo sugerido: 30 segundos)
Nataly Satina
EmprendimientoTolí...
Julián Patiño
Deissy Conde Ducuara
Katherin Yineth Loza...
Harol Lopera
Tú
ric-mqgw-vhk


Andrea Liliana Pachón Sierra está presentando
1. Integrantes de esta aventura!
"Acompañamiento empresarial para el fortalecimiento de procesos enfocados en el cumplimiento de requisitos normativos y legales de Calidad, Sostenibilidad y Sistemas de Gestión, buscando optimizar la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente"
4 años de experiencia en Consultoría y asesoría externa en compañías de sectores diversos como transporte, logística,entretenimiento, Hotelería, agencias de viajes y Tecnología
Andrea Liliana Pach...
EmprendimientoTolli...
Deissy Conde Ducuara
Harol Lopera
Katherin Yineth Loza...
Julián Patiño
S
Tú
ric-mqgw-vhk


EmprendimientoTolima 2022
Katherin Yineth Lozada Morales
Julián Patiño
S
Tú
ric-mqgw-vhk

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 3 DEL DÍA 09 DEL MES DE FEBRERO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S) Asesoría formulación plan de negocios Fondo emprender

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403		x		Sena	raul.sanchez9108@gmail.com	3175767133	Si	Raul Sánchez
2	Juan Felipe Valbuena Rodriguez	1110468629				Finca la Rivera	pipevalbuena@gmail.com	3004131636	Si	Juan Valbuena

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. 3		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría Proyecto Finca la Rivera.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 09 de febrero del 2022.	**HORA INICIO:** 2:00 p.m.	**HORA FIN:** 5:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: https://meet.google.com/wxj-aast-oyc	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicios	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Resultados pitch
2. Lean Canvas
3. Identificación del problema

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Realizar la reunión de asesoría para la formulación del proyecto, el cual será presentado en las convocatorias del Fondo Emprender.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Se inicia la hora programada, en presencia del orientador del SBDC y el emprendedor. Se desarrollando la siguiente agenda.

1. **Resultados del pitch**

Se le informa al emprendedor que los resultados del pitch fueron favorables por lo cual se da continuidad al proceso de formulación del plan de negocio de Fondo Emprender.

2. **Lean Canvas**

Se explica a la emprendedor como realizar el lean CANVAS y se acompaña en el diligenciamiento del formato con el fin de ir realimentando el proceso. Los puntos que se diligencian son:

- Problema
- Soluciones
- Propuesta de valor
- Segmento de clientes
- Ventaja
- Canales
- Métricas
- Estructura de costos
- Flujos de ingresos

Se adjunta el LEAN CANVAS realizado a la presente acta.

3. **Identificación de problema, necesidad u oportunidad**

Se explica al emprendedor como desarrollar la herramienta definiendo el problema, donde el emprendedor debe diligenciar:

- Situación problemática del cliente, por lo cual deberá identificar el perfil del cliente.

Esta tarea debe ser entregada en la próxima asesoría.

CONCLUSIONES
Se realiza el acompañamiento en la formulación del plan de negocios a convocatorias de fondo emprender.
COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)



REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 4 DEL DÍA 10 DEL MES DE FEBRERO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S) Asesoria formulación plan de negocios Fondo emprender

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403		x		Sena	raul.sanchez9108@gmail.com	3175767133	Si	Raul Sánchez
2	Juan Felipe Valbuena Rodriguez	1110468629				Finca la Rivera	pipevalbuena@gmail.com	3004131636	Si	Juan Valbuena

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. 4		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría Proyecto Finca la Rivera.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 10 de febrero del 2022.	**HORA INICIO:** 2:00 p.m.	**HORA FIN:** 6:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: https://meet.google.com/jsm-xagw-tcs	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicios	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Tendencia de crecimiento del mercado
2. Análisis de competencia

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Realizar la reunión de asesoría para la formulación del proyecto, el cual será presentado en las convocatorias del Fondo Emprender.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Se inicia la hora programada, en presencia del orientador del SBDC y el emprendedor. Se desarrollando la siguiente agenda.

1. **Perfil del cliente y consumidor**

Se describe juntamente con el emprendedor el perfil del cliente (s) a los cuales va a llegar, donde se identifica el perfil, su localización y se realiza la justificación manifestando las razones por las cuales se seleccionó este cliente.

De igual manera se identifica el consumidor al cual se va a llegar con los productos que venderán la empresa, su localización, perfil y se justifica las razones por las cuales se seleccionó.

Para la identificación del cliente y consumidor se tuvo en cuenta la información de las herramientas de tarjeta persona que fueron realizadas en el proceso de ideación y validación de mercado.

2. **Necesidades del cliente y consumidor**

Teniendo en cuenta que ya se tiene identificados el clientes (s) y consumidor, se identifica las necesidades que se esperan satisfacer con la empresa y los productos que venderá la empresa, donde se tiene en cuenta aspectos como:

- Problemática, causas y consecuencias
- Necesidades identificadas
- Aspectos sobresalientes del estudio de mercado

Se realiza juntamente con el emprendedor el Módulo de QUIEN ES EL PROTAGONISTA Enfocado en cliente y/o consumidor, donde se identifican las necesidades y problemáticas a solucionar.

3. **Tendencia de crecimiento del mercado**

El emprendedor construyo el texto de análisis del sector, donde se identifica el crecimiento, empleos que generan, aspectos económicos, formativos entre otros. Igualmente, el gestor le hace aportes importantes y correcciones al texto.

De igual manera se identifica la articulación del proyecto con los planes de desarrollo nacional, regional, local y demás estudios pertinentes relacionados con la actividad económica a desarrollar.

Se realiza una búsqueda de las tendencias de crecimiento del mercado donde va a operar la empresa relacionando los datos más sobresalientes y las fuentes de donde se tomó la información.

4. Análisis de competencia

Se explica al emprendedor que debe realizar el análisis de la competencia, donde es importante apoyarse en las investigaciones primarias por medio del estudio de mercado y secundarias de tipo investigativo y de observación.

Con el fin de organizar la información se explica al emprendedor que debe construir un cuadro donde relacione el nombre, localización, productos y servicios, precios, logística de distribución y otros aspectos como ventajas y desventajas de las empresas competidoras

CONCLUSIONES

Se realiza el acompañamiento en la formulación del plan de negocios a convocatorias de fondo emprender.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

