SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

TEST DE CUALIDADES EMPRENDEDORAS

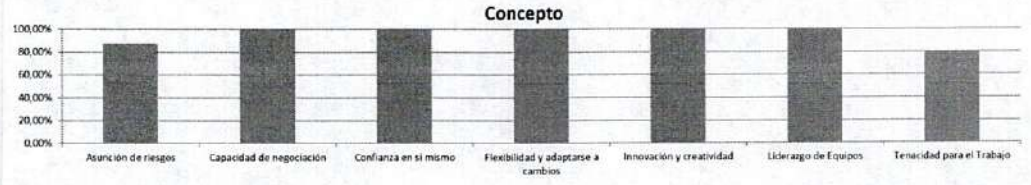
Regional:	Tolima
Unidad de emprendimiento:	Centro Agropecuario la Granja
Nombres y Apellidos:	Héctor Javier Ramírez Moscoso
Fecha de realización del Test:	7/12/2021
Sexo:	Masculino
Edad (en años) al momento del Test:	41
Fecha de Nacimiento (dd/mm/aaaa):	10/12/1980

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.		x	
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	**94,64%**

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	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
Confianza en si mismo	La elevada confianza en si 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	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
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:	Héctor Javier Ramírez Moscoso	Fecha (dd/mm/aaaa):	7/12/2021
Nombre de la Empresa (si aplica):	Panadería	Correo Electrónico:	hjrmoscoso@hotmail.com
Número de Teléfono.:	3187488019	Tipo de Documento y Número:	Cédula de Ciudadanía 5.824.630
Nombre del Gestor:	Raul Antonio Sánchez Alfonso	Nivel Educativo:	Tecnológico

Parte 2 PARA EMPRENDEDORES O UNIDADES PRODUCTIVAS			
¿Tiene usted una empresa legalmente constituida? Si / No	NO		
En caso que su respuesta sea NO responda:			
¿Necesita ayuda para emprender su idea de negocio?	SI		
¿Tiene una idea especifica de negocio? Si No	SI		
¿Cuál sería la actividad económica de la empresa que desea constituir?	Producción y comercialización de productos de panadería		
De acuerdo a sus intereses y perfil, ¿cuál es su afinidad con la actividad de la empresa que quiere constituir?	Baja		
¿Tiene algún plan de negocio ya formulado o proyectado?	NO	¿Cuándo planea comenzar su empresa?	1-3 meses

Parte 3. PARA EMPRESAS CONSTITUIDAS		SI USTED YA TIENE UNA EMPRESA ESTABLECIDA RESPONDA:	
¿ Cuántos empleos formales está generando su empresa		¿Cuantos informales?	
Ventas en pesos del último año			
Ventas en pesos del penúltimo año			
Crecimiento en términos de ventas			0,00%
¿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 más 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 1 - EMPRENDEDOR**	

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 agropecuaria la granja	**Código del proyecto:**
Nombre del Gestor: Raúl Antonio Sánchez Alfonso		**Fecha (dd/mm/aaaa)** 07/12/2021

Parte 1 Información del Cliente

Nombres: Héctor Javier	**Apellidos**: Ramírez Moscoso	
Documento de identidad: 5824630 **Expedida en:** San Luis	**Fecha de Nacimiento:** 10/12/1980	**Departamento y ciudad de nacimiento:** San Luis, Tolima
Correo electrónico (e-mail): hjrmoscoso@hotmail.com	**Género:** Masculino X Femenino	
Teléfono de Oficina: 3187488019	**Teléfono Móvil:** 3187488019	
Dirección de residencia: Carrera 4 # 2 – 113 Vía Cementerio		
Ciudad de residencia: Payande – San Luis Tolima	**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?**		**Programa de formación:** Electromecánica
Institución educativa: Sena		**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: DISTRIBUIDORA MUKIS PAN	**NIT:** 5824630-5	
Estatus: ☒ Emprendedor (idea de negocio) ☐ Empresa establecida ☐ Gacela ☐ Emprendedor con Unidad Productiva	**Fecha de Constitución de la empresa (AA/MM/DD):**	
Representante legal: Héctor Javier Ramírez Moscoso	**Tamaño de la empresa: Micro** ☒ **Pequeña** ☐ **Mediana** ☐	
Sector Económico: ☐ Agropecuario ☐ Servicios ☒ Industrial ☐ Comercio ☐ Otro		**Actividad Económica (CIIU):** 1081
Tipo de Sociedad: ☐ S.A.S. ☐ S.A. ☐ LTDA ☐ Fundaciones ☐ Cooperativas ☒ Persona Natural ☐ Otra ¿Cuál?		
Dirección Empresa: Carrera 4 # 2 – 113 Vía Cementerio Payande		**Página WEB:** No aplica.
Ciudad: San Luis	**Departamento:** Tolima	**Correo Electrónico:** hjrmoscoso@hotmail.com
Número Empleos Formales: 1	**Número de Empleos Informales:** 3	**Descripción de Productos/Servicios:** Elaboración de productos de panadería
¿Realiza negocios por Internet? ☐ Sí ☒ No	**¿El negocio está establecido en su casa?** **Sí** ☒ **No**	

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:	**Fecha**: 07/12/2021
Firma del Gestor: Raul Sánchez	**Fecha**: 07/12/2021

Proceso Gestión de Emprendimiento y Empresarismo Formato Programación de Asesorías	Versión: 05 Código: GEE-F-003

Emprendedor o Empresario:	Héctor Javier Ramírez Moscoso	**Gestor encargado:**	**Raúl Antonio Sánchez Alfonso**
Centro SENA SBDC:	Centro agropecuario la granja	**Regional:**	**Tolima**
Plan de Negocio o Empresa:	Panadería	**Código asignado al proyecto:**	

Fecha de Elaboración: 7/12/2021

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)	Héctor Javier Ramírez Moscoso	Inscripción al servicio de asesoría e iniciación del proceso.	7/12/2021	
IDEACIÓN_VALIDACION	Validación del bien o servicio en el mercado	Héctor Javier Ramírez Moscoso	Lean Canvas elaborado y validada la idea de negocio	9/12/2021	
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formulación Plan de Negocios Otras Fuentes	Héctor Javier Ramírez Moscoso	Formulación del plan de negocio de OFF	28/01/2022	
CREACION_DE_EMPRESA	Orientar Constitución Legal de la Empresa	Héctor Javier Ramírez Moscoso	Creación de la empresa en cámara de comercio y revisión del certificado respectivo.	2/02/2022	Firma del Emprendedor o Empresario Héctor Javier Ramírez Moscoso C.C. 5.824.630
PUESTA_EN_MARCHA	Sesión de Asesoría	Héctor Javier Ramírez Moscoso	Inicio de la puesta en marcha del negocio.	18/02/2022	
					Raul Sánchez
					Firma del Gestor encargado de la Asesoría Raúl Antonio Sanchez Alfonso CC. 1.022.372.403

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.

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 1 DEL DÍA DEL 07 MES DE DICIEMBRE DEL AÑO 2021

OBJETIVO (S) Asesoría proceso Sena en mi Negocio.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Héctor Javier Ramírez Moscoso	5824630					hjrmoscoso@hotmail.com	3187488019	Si	
2	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403		x		Sena	raanchezal@sena.edu.co	3175767133	Si	Raul Sánchez

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 proceso Sena en Mi negocio, emprendedor Héctor Javier Ramírez.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 07 de diciembre del 2021.	**HORA INICIO:** 6:00 p.m.	**HORA FIN:** 8:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: https://meet.google.com/igu-sypo-ysi	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro Agropecuario La Granja	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Asesoría proceso Sena en Mi negocio, emprendedor Héctor Javier Ramírez.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría proceso Sena en Mi negocio, emprendedor Héctor Javier Ramírez.		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Siendo la hora programada se inicia la reunión, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC, desarrollando la siguiente agenda:

- **Test perfil del Emprendedor**

El Gestor de Emprendimiento procede a aplicar la prueba de perfil del Emprendedor y socializa los resultados, haciendo mención de que el emprendedor cuenta con buenas clasificaciones. De acuerdo con lo anterior se evidencia que el emprendedor obtuvo un puntaje de 90% y se recomienda fortalecer los aspectos algunos aspectos.

- **Formato de inscripción de servicio de asesoría**

Teniendo en cuenta la clasificación de clientes, la orientación de la idea de negocio o Unidad Productiva, el perfil de los gestores y la disponibilidad de tiempo, el gestor líder de Centro asigna al gestor para que formalice la inscripción al servicio de asesoría. Por lo cual el asesor procede a diligenciar el formato de inscripción al servicio de asesoría, diligenciando la información básica del cliente, el ciclo de servicio requerido, la información de la idea de negocio o Unidad Productiva y la respectiva aclaración de la cláusula de confidencialidad donde se resalta lo siguiente:

"*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 y no de forma individual. El emprendedor o empresario facilitará la información requerida cuando se genere impacto económico.*"

- **Programación de asesoría**

Se diligencia el formato de programación de asesoría mencionando que las fases y actividades a trabajar son: ideación (modelación y validación de la idea de negocio), formulación del plan de negocios y creación de la empresa. Así mismo, se menciona el resultado esperado, la fecha proyectada y ejecutada de cada actividad.

- **Clasificación de Clientes**

El Gestor de Emprendimiento procede a aplicar la herramienta clasificación de clientes con el fin de clasificar y determinar las capacidades del clientes y sus requerimientos, así como la ruta a seguir de acuerdo con los resultados del perfil emprendedor, la necesidad planteada y el servicio requerido por el mismo. De acuerdo con ello, el cliente es nivel 1, cuenta con una idea de negocio o Unidad Productiva y el ciclo de Servicio Requerido es la Creación de Empresa Otras Fuentes de Financiación.

CONCLUSIONES

Se completaron todos los formatos de inscripción al proceso de asesorías a empresas OFF, se completaron los siguientes formaros:

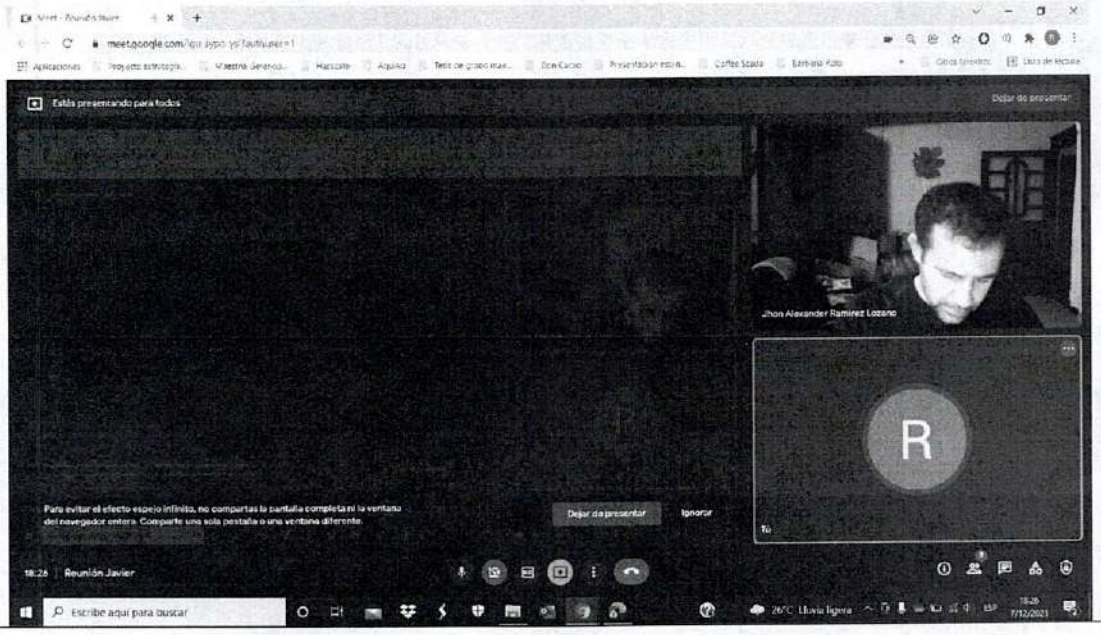
0. Perfil emprendedor
1. Clasificación de clientes
2. Formato Inscripción al Servicio de Asesoría
3. Formato Programación de asesorías

Por último, se identificó la herramienta Lean Canvas como herramienta de validación.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES:



REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA

NUMERO 5.824.630
RAMIREZ MOSCOSO
APELLIDOS
HECTOR JAVIER
NOMBRES





FECHA DE NACIMIENTO 10-DIC-1980
SAN LUIS
(TOLIMA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.64 O+ M
ESTATURA G.S. RH SEXO
22-ENE-1999 IBAGUE
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION
REGISTRADOR NACIONAL

INDICE DERECHO

A-2400103-00155364-M-0036402-4535-20080428 0011117722A 1

DIAN
POR UNA COLOMBIA MÁS HONESTA

Formulario del Registro Único Tributario

001

2. Concepto 0 2 Actualización

4. Número de formulario 14810148225

(415)7707212489984(8020) 000001481014822 5

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
5 8 2 4 6 3 0	5	Impuestos y Aduanas de Ibagué 9	

IDENTIFICACIÓN

24. Tipo de contribuyente	25. Tipo de documento	26. Número de Identificación	27. Fecha expedición
Persona natural o sucesión ilíquida 2	Cédula de Ciudadanía 1 3	5824630	1999/01/22

Lugar de expedición	28. País	29. Departamento	30. Ciudad/Municipio
COLOMBIA	1 6 9	Tolima 7 3	Ibagué 0 0 1

31. Primer apellido	32. Segundo apellido	33. Primer nombre	34. Otros nombres
RAMIREZ	MOSCOSO	HECTOR	JAVIER

35. Razón social

36. Nombre comercial	37. Sigla

UBICACIÓN

38. País	39. Departamento	40. Ciudad/Municipio
COLOMBIA 1 6 9	Tolima 7 3	Ibagué 0 0 1

41. Dirección principal
CR 4 2 113

42. Correo electrónico hjrmoscoso@hotmail.com

43. Código postal	44. Teléfono 1	45. Teléfono 2
	3 1 8 7 4 8 8 0 1 9	

CLASIFICACIÓN

Actividad económica

Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades		
46. Código	47. Fecha inicio actividad	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código	1	2
0 0 1 0	2019/01/01	1 0 8 1	2021/08/02			

Ocupación

51. Código	52. Número establecimientos

Responsabilidades, Calidades y Atributos

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
53. Código 5																									

05- Impto. renta y compl. régimen ordinar

Obligados aduaneros

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
54. Código									

11	12	13	14	15	16	17	18	19	20

Exportadores

55. Forma	56. Tipo	Servicio	1	2	3
		57. Modo			
		58. CPC			

IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación

Para uso exclusivo de la DIAN

59. Anexos SI [ ] NO [X] 60. No. de Folios: 0 61. Fecha 2022 - 02 - 02 / 08 : 33: 33

La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso.
Parágrafo del artículo 1.6.1.2.20 del Decreto 1625 de 2016
Firma del solicitante:

Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.
Firma autorizada:

984. Nombre RAMIREZ MOSCOSO HECTOR JAVIER
985. Cargo CONTRIBUYENTE

CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 2 DEL DÍA DEL 09 MES DE DICIEMBRE DEL AÑO 2021

OBJETIVO (S): Asesoría proceso Sena en mi Negocio.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Héctor Javier Ramírez Moscoso	5824630					hjrmoscoso@hotmail.com	3187488019	Si	
2	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403		x		Sena	raanchezal@sena.edu.co	3175767133	Si	Raul sánchez

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 proceso Sena en Mi negocio, emprendedor Héctor Javier Ramírez.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 09 de diciembre del 2021.	**HORA INICIO:** 6:00 p.m.	**HORA FIN:** 8:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: https://meet.google.com/wys-tepr-vnf	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro Agropecuario La Granja	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Asesoría proceso Sena en Mi negocio, emprendedor Héctor Javier Ramírez.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría proceso Sena en Mi negocio, emprendedor Héctor Javier Ramírez.		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Siendo la hora programada se inicia la reunión, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC, desarrollando la siguiente agenda:

Herramienta Lean Canvas: se le explica a la emprendedora el funcionamiento de la herramienta Lean Canvas, ya que de esta depende el correcto desarrollo del plan de negocios inicial que se quiere obtener durante el proceso de asesorías. El Lean Canvas consta de los siguientes elementos y todos fueron explicados durante la asesoría, se desarrollaron cada uno de ellos y se hizo una definición inicial de cada uno de los campos que puede ser ajustada a medida que se desarrollan las demás asesorías.

- **Segmento de clientes:** Explica cuál es tu segmento de clientes objetivo para tu idea de negocio innovadora. Es importante que definas quién es tu Early Adopter. Para trabajar sobre este aspecto puedes hacerlo utilizando herramientas como el diagrama de persona o el mapa de empatía.

- **Problema:** Es importante reflexionar sobre qué problema padece tu cliente que tu producto/servicio pretende solucionar. Para esto les recomiendo siempre a los emprendedores utilizar la herramienta árbol del problema.

- **Propuesta de valor:** Debes tener claro qué es los que tu empresa va a ofrecer para solucionar los problemas detectados. Para ello escribe en este bloque (ayudándote de un post-it) en una frase clara, simple y sencilla, qué te hace especial y cómo vas a ayudar a tus clientes a solucionar su problema.

- **Solución:** Debes listar las tres características principales de tu producto/servicio.

- **Canales:** Piensa cómo vas a hacer llegar tu producto/servicio a tus clientes. En este punto es importante que reflexiones sobre la cadena de valor para entender mejor el proceso de compra de tu cliente (explicaremos la cadena de valor en un post próximamente).

- **Flujo de ingresos:** Cómo vas a ganar dinero. ¿Por qué te van a pagar tus clientes?

- **Estructura de Coste:** Analiza los gastos que va a tener tu empresa
- **Métricas Clave:** Identifica las actividades clave a medir que sirvan como indicadores para la toma de decisiones.
- **Ventaja Especial:** Debes reflejar en una sola frase lo que te hace especial frente al resto de tus competidores.

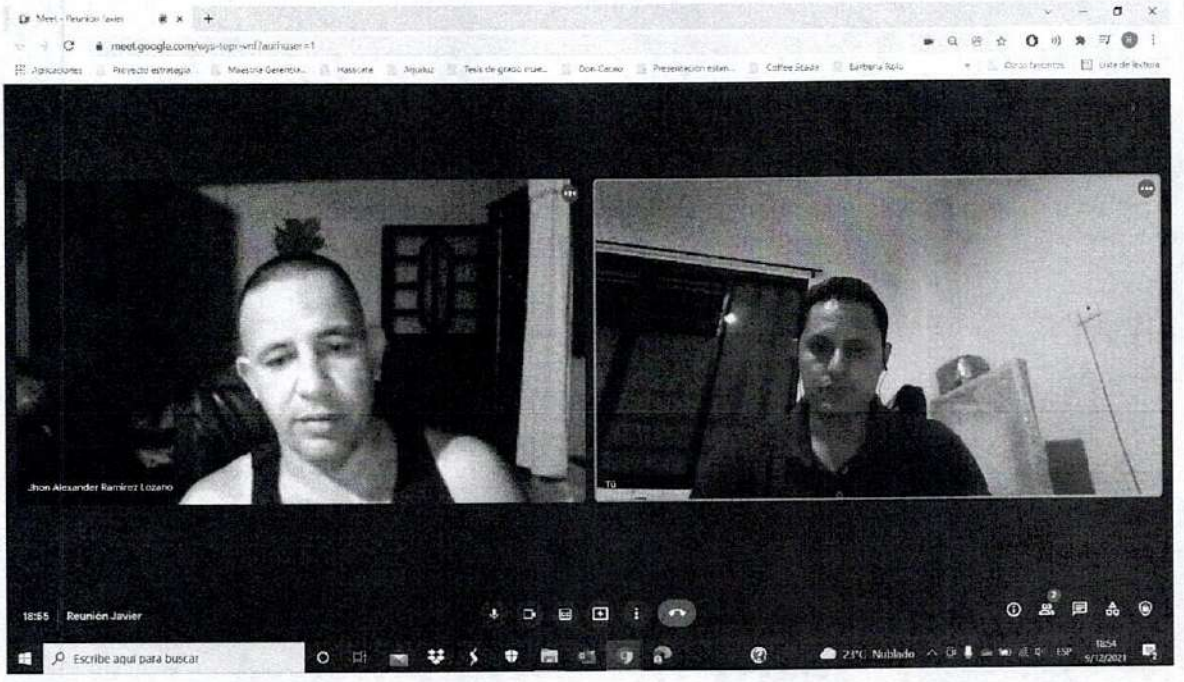
CONCLUSIONES

Se desarrollo la herramienta Lean Canvas durante esta reunión, identificando todos los elementos 9 elementos de la herramienta.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES:



SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

LEAN CANVAS

1. Segmento de cliente:

- Tiendas de barrio del corregimiento de payande, personas naturales generalmente pequeñas.
- Personas de un promedio de edad entre los 30 a 60 años residentes del corregimiento de payande (productos como la caña y cubano).

Distribuye producto en los municipios de San Luis, Valle de san Juan y Payande.

2. Problema:

- Se le soluciona una necesidad en cuanto sabor, ya que es hecho a base de levadura.
- La necesidad de un producto que no es predecedero, el emprendedor tiene disponible producto con un tiempo adecuado para este tipo de segmento.
- Pan muy bueno con un buen sabor y a un buen precio.

3. Propuesta de Valor:

La propuesta de valor de la empresa Mukispan se basa en los siguientes principios:

- Calidad del producto disponible en las tiendas, cercano a los cosumidores finales.
- Facil adquisición.
- Precio adecuado.
- Trabajamos con una variedad de insumos que hacen que el pan (producto final) sea mas provocativo a los consumidores finales.

4. solución:

La empresa Mukispan se dedica a la producción y comercialización de productos de panificación. El emprendedor se enfoca en las siguientes lineas de producto:

- **Pan de sal:** Pan leche, pan corbata, pan ceda, pan chino y pan de 500. **Cosumo per capita mensual:** 8
- **Pan de dulce:** Caña de azucar, cubanos y pan coco. **Cosumo per capita mensual:** 2
- **Pan hojaldrado:** Croassan y hojaldras. **Cosumo per capita mensual:** 2

5. Canales de distribución:

5.1 Canales de comunicación

- Llamada telefonica
- Redes sociales (principalmente whats app)

5. 2 canales de venta o distribución

- Local fisico del cliente (Domicilio)
- Redes sociales (Whats app)
- Transferencias por nequi.

6. flujo de ingreso:

- **Productos de panadería:**

  - **Pan de sal:** Pan leche, pan corbata y pan chino.
  - **Pan de dulce:** Caña de azucar, cubanos y pan coco.
  - **Pan hojaldrado:** Croassan y hojaldras.
  - **Productos fritos:** Pastel de papa.

7. Estructura de costos:

Costos fijos: Arriendo (propio no hay gasto), nomina (administrador con salario minino), pendones y tarjetas de presentació (1000.000), servicios publicos (internet (50.000), Agua (17.200), Luz (35.000), gas (72.000)).

Costos variables: El margen del producto es de un 60%, de acuerdo de los costos unitarios.

P=Costos unitario/(1-%)

8. Metricas clave:

- Numero de unidades por producto
- Numero de clientes que realiza una compra por día
- Producto mas vendido
- Numero de clientes nuevos captados
- Posibles clientes que se pierden
- Numero de clientes por linea de producto (Miscelanea, papeleria y café internet)
- Rotación por producto

9. Ventaja injusta:

- Soporte en la realización de trabajos escritos en computador por parte del emprendedor que esta incluido en el servicio prestado por la empresa.
- La relación con el cliente es mas cercana que las empresa que son competencia para la empresa
- Se brindan productos sustitutos en caso de que no se cuente con el producto qe requiera el cliente.

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 3 DEL DÍA DEL 28 MES DE ENERO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S) | Asesoría para la creación de empresa de otras fuentes de financiación.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Héctor Javier Ramírez Moscoso	5824630					hjrmoscoso@hotmail.com	3187488019	Si	
2	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403		x		Sena	raanchezal@sena.edu.co	3175767133	Si	Raul sánchez

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 proceso de otras fuentes de financiación, empresa Mukis Pan.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 28 de enero del 2022.	**HORA INICIO:** 5:00 p.m.	**HORA FIN:** 7:00 a.m.
LUGAR Y/O ENLACE: https://meet.google.com/okb-krms-wwq	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicios	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Asesoría formulación plan de negocios empresa de otras fuentes, Mukis pan.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría formulación plan de negocios empresa de otras fuentes, Mukis pan.		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Siendo las hora programada se inicia la reunión, con presencia del emprendedor y la gestor del SBDC, desarrollando la siguiente agenda:

- **Formulación plan del plan de negocios:** se inicia la formulación del plan completando la información de los datos iniciales de la empresa, que ya fueron incluidos en los formatos de inscripción y los datos de la empresa. Posteriormente, se pasó a incluir la información de la literatura del plan de negocios, donde se incluyó inicialmente la siguiente información:
- **Resumen ejecutivo de la empresa:** En la cual se resuelven las siguientes inquietudes, el perfil del emprendedor y el concepto de negocio, aclarando por que el equipo de trabajo es adecuado para desarrollar la idea de negocio y cuáles son los productos ofrecidos.
- **Problema:** En esta parte se identifica cual es la oportunidad, necesidad o problemática que satisface con la idea de negocio, además de describir más detalladamente la solución propuesta, el alcance de esta y como generará ingresos a partir de la puesta en marcha.
- **Descripción de la empresa:** Se realiza una breve descripción del proyecto, sus objetivos, su misión, visión e impacto social y ambiental.
- **Mercado:** Se identifica cual es el mercado objetivo, quienes son los clientes de la empresa, donde se encuentran estos y cuáles son sus características. Por otro lado, se realiza una análisis inicial de la competencia, identificando quienes son y cuál es su ubicación. Por último, se resuelve temas relacionados con los productos, su promoción y distribución y precio.
- **Estado de la empresa:** se identifica el avance actual o el estado de la idea de negocio, cual es el equipo técnico, la estructura física y los equipos técnicos con los que cuenta y los volúmenes de ventas o producción que tiene la empresa.
- **Comercialización:** Se identifica las proyecciones financieras, pero para esto será necesario primero completar la información financiera del plan de negocios.
- **Legal:** Se identifica la parte legal que afecta el plan de negocios de la empresa.
- **Operación:** Se describe como se realiza la operación y cuáles son las condiciones técnicas.
- **Equipo de trabajo:** Se describe el equipo actual y que cargos requiere la emprendedora para la ejecución del plan de negocios en el primer año, aclarando eso sí que tendrá que ver mucho con los recursos disponibles por la empresa.

- **Fuentes de financiación:** Se describe la fuente de financiación de la empresa o del plan de negocios que plantea ejecutar la emprendedora.

En esta se utilizó como base el Lienzo Canvas ya desarrollado, en el cual se hace una identificación inicial del problema y la identificación del concepto de negocio que es la base para el desarrollo de estos don elementos del plan de negocios.

Finalización del plan de negocios: Se reviso toda la parte financiera del plan de negocios, definiendo cual es el presupuesto de ventas de acuerdo con la información obtenida al desarrollar, la parte de mercado en la literatura del plan de negocios, con esta información se prosiguió a completar la información del presupuestos de comprar identificando los costos unitarios por cada uno de los productos ofrecidos y por último se definieron los demás costos y gastos que tendría la empresa para su primer año de funcionamiento.

Se completo toda la información relacionada con el plan de inversión y financiación, para posteriormente hacer una análisis de los resultados, específicamente los indicadores financieros que determinan la viabilidad del plan de negocios que para este caso son los siguientes:

TYR: 36,7%
VAN: 967.033

A pesar de que los resultados no son los mejores se puede esperar mejorar si se realizan mejores estrategias de comercialización y se tienen mayores ventas.

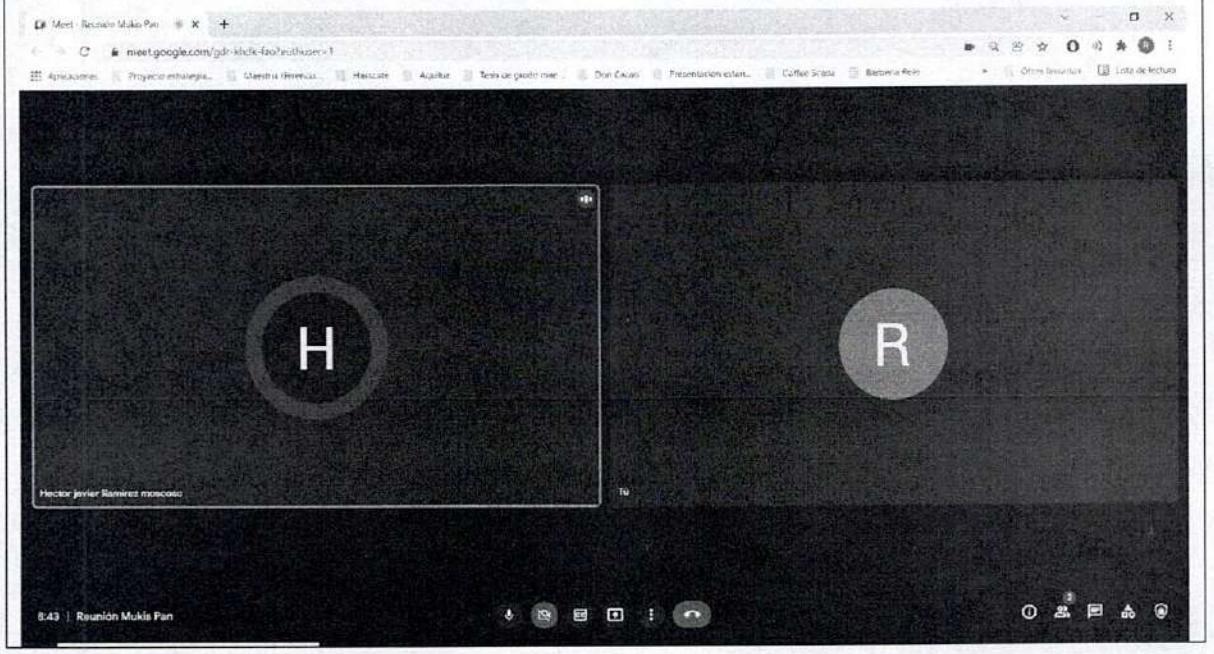
CONCLUSIONES

Se desarrollo la herramienta del plan de negocios.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES:



DATOS PERSONALES Y DEL PLAN DE NEGOCIO

Nombre Plan de Negocio o Unidad Productiva: Distribuidora Mukis Pan

1. DATOS DEL EMPRENDEDOR

PERSONALES

Nombre	Hector Javier Ramirez	Tipo Documento	C.C.	Nro.	5.824.630
Estado Civil	Casado	Género	Masculino		
F. Nacimiento	10/12/1980 (dd/mm/aaaa)	Departamento (Nacim.)	_TOLIMA	Ciudad / Municipio	IBAGUE
Dirección (Residencia)	Carrera 4 # 2 - 113	Departamento (Resid.)	_TOLIMA	Ciudad / Municipio	SAN LUIS
Barrio (Residencia)	Corregimiento de Payande - Via cementerio	Telefono	3187488019	Celular	3187488019
E-mail (personal)	andrademauro533@gmail.com	Nacionalidad	Colombiana	Si Otra, ¿cuál?	

ESTUDIOS

Grado de escolaridad	Tecnólogo	Titulo obtenido	Electromecanico

2. DATOS GENERALES DE LA UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre	Distribuidora Mukis Pan			Sector	Servicios
Posible Dirección (UP o PN)	Carrera 4 # 2 - 113	Departamento (UP o PN)	_TOLIMA	Ciudad / Municipio	IBAGUE
Posible Barrio (UP o PN)	o de Payande - V	Actividad	1081-Elaboración de productos de panadería.		
Código CIIU	1081	Fecha inicio asesoría	7-dic.-2021 (dd/mm/aaaa)	Telefono	3187488019

3. ASESOR DEL PLAN DE NEGOCIO

Regional	Tolima	Centro	Centro de Comercio y Servicios		
Nombre del Líder Regional	YUDY FACZULLY CARDENAS	Teléfono del Centro	2709600	Teléf. del líder Regional	84304
Nombre del Gestor	RAUL ANTONIO SANCHEZ	Celular del Gestor	2709600		

4. PERFIL CREDITICIO

Si va a solicitar un crédito, entonces haga click en el siguiente botón y diligencie el formulario que se le presentará

Perfil Crediticio

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	Distribuidora Mukis Pan
Emprendedor:	Hector Javier Ramirez

1. RESUMEN EJECUTIVO

a. Perfil emprendedor ¿Por qué el emprendedor y su grupo de trabajo conforman el equipo adecuado para desarrollar su idea de negocio?

El emprendedor es Bachiller pero tiene una amplia experiencia en la producción de panadería, ha trabajado en varias panaderías reconocidas en la región. Lleva en el mercado con los productos de panaderia alrededor de 6 meses y cuenta con ya con un reconocimiento en el corregimiento de payande del Municipio de San Luis. Actualmente a logrado entrar al mercado de Valle de San Juan.

b. Concepto del negocio (descripción del producto y de las generalidades del negocio)

La empresa Mukispan se dedica a la producción y comercialización de productos de panificación. Prestar un servicio de calidad, con matería prima o insumos de alta calida, prestando el mejor servicio posible. La empresa se enfoca en una atención de manera proactiva y personalizada, con productos de panadería, pastelería y galleteria enfocado a las necesidades de los clientes.

La propuesta de valor Se basa en los siguientes principios:

-Calidad del producto disponible en las tiendas, cercano a los cosumidores finales.
-Facil adquisición.
-Precio adecuado.
-Trabajamos con una variedad de insumos que hacen que el pan (producto final) sea mas provocativo a los consumidores finales.

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	Distribuidora Mukis Pan
Emprendedor:	Hector Javier Ramirez

2. PROBLEMA

a. ¿Qué oportunidad, problema o tendencia identificaste en el mercado?

Se identificaron 3 problemáticas:

- Se le soluciona una necesidad en cuanto sabor, ya que es hecho a base de levadura.
- La necesidad de un producto que no es predecedero, el emprendedor tiene disponible producto con un tiempo adecuado para este tipo de segmento.
- Pan muy bueno con un buen sabor y a un buen precio.

b. ¿Qué necesidades espera usted satisfacer de sus potenciales clientes?

- La problemática de productos de panadería de calidad a las tiendas.
- Baja calidad de las materias primas utilizadas en los productos de panadería.
- Poca disponibilidad de diferentes tipos de productos como los es la galletería, panaderia y pastelería.
- Poco disponibilidad de producto con una buena duración, concretamente con relación a la calidad.

c. Describa la solución propuesta ¿existe un prototipo del bien o servicio que desea vender?, descríbalo.

Prestar un servicio de calidad, con matería prima o insumos de alta calida, prestando el mejor servicio posible. La empresa se enfoca en una atención de manera proactiva y personalizada, con productos de panadería, pastelería y galleteria enfocado a las necesidades de los clientes.

d. Describa su modelo de negocio ¿Cuál es el alcance técnico de su proyecto?

La empresa tendra cuatro enfoques principales:

- Calidad del producto disponible en las tiendas, cercano a los cosumidores finales.
- Facil adquisición.
- Precio adecuado.
- Trabajamos con una variedad de insumos que hacen que el pan (producto final) sea mas provocativo a los consumidores finales.

e. ¿Cómo generará dinero a partir de la puesta en marcha de su empresa?

Se realizara la prestación del servicio de manera efectiva teniendo en cuenta los protocolos de bioseguridad.

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	Distribuidora Mukis Pan
Emprendedor:	Hector Javier Ramirez

3. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

a. Breve descripción del proyecto, sus objetivos, su misión, visión e impacto social y ambiental.

OBJETIVO GENERAL

Prestar un servicio de calidad, con le mejor equipo, utilizando las mejores herramientas disponible por la empresa para realizar todos servicios relcionados con la estetica masculina.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Aumentar las ventas de los servicios personalizados en el primer año.
- Generar por lo menos un empleo directo y 2 indirectos durante el primer año de funcionamiento de la empresa.
- Realizar el proceso de constitución formal de la empresa ante la cámara de comercio de Ibagué.
- Generar ingresos de la prestación de los servicios

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	Distribuidora Mukis Pan
Emprendedor:	Hector Javier Ramirez

4. MERCADO

a. ¿Quiénes son sus clientes?

- Tiendas de barrio del corregimiento de payande, personas naturales generalmente pequeñas.
- Personas de un promedio de edad entre los 30 a 60 años residentes del corregimiento de payande (productos como la caña y cubano).

b. ¿Dónde encuentra a los clientes? Describa brevemente La características de la población donde se desarrollará su empresa.

- En el municipio de San Luis y Valle de San Juan estan ubicados los clientes de la empresa, son generalmente tiendas de barrio que venden pan a personas de sus cercanias.

c. ¿Cuáles son las características de sus clientes y cuáles son sus segmentos de mercado?

SEGMENTOS:

- Tiendas de barrio del corregimiento de payande, personas naturales generalmente pequeñas.
- Personas de un promedio de edad entre los 30 a 60 años residentes del corregimiento de payande (productos como la caña y cubano).

e. ¿Quién es su competencia? Incluya también los productos sustitutos o complementarios.

La emprendedor identifica como competencia:

Empresas dedicadas a construcciones de un tamaño pequeño que utilicen materias primas diferenciadoras.

e. ¿Qué hace diferente su solución a la de su competencia (propuestas de valor- Innovación, creatividad o valor agregado- Jobs to be done)?

Se brindara una buena calidad desde la producción y venta de productos de panadería y pastelería, con un buen sabor, color, aroma, olor y presentación, para cualquier tipo de usos como desayunos, loncheras y ocasiones especiales. Se quiere brindar el mejor servicio para todos nuestros clientes con productos innovadores y sabores especiales, solucionando las necesidades de las familias colombianas.

f. ¿Validó su solución? ¿Fue su producto aceptado en el mercado? ¿Cuál es el perfil de su adaptador temprano o cliente (tarjeta personas)?

El emprendedor realizo el proceso de validación de mercado mediante el CANVAS y lleva más de seis meses en el mercado realizando la actividad económica, con resultados positivos. Durante el proceso de ideación y validación de mercado, se utilizaron las herramientas del SBDC como identificando el problema Jobs tobe done y la tarjeta persona.

g. ¿Cuál es el precio de venta de su producto y como estableció el mismo?

Los productos son los siguientes:

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	Distribuidora Mukis Pan
Emprendedor:	Hector Javier Ramirez

5. ESTADO DE LA EMPRESA

a. ¿Se encuentra su proyecto en ejecución?

El proyecto actualmente se encuentra en ejecución, ya que el emprendedor inicio con su unidad productiva hace 6 meses en el municipio de San Luis corregimiento de Payande.

b. ¿Con que infraestructura física, equipos técnicos y equipo humano cuenta en el momento?

El emprendedor realizo una inversión inicial de $600000 para iniciar con su actividad comercial, se enfoco en la compra de los equipos y en el inventario requerido.

c. Si no cuenta con una infraestructura, realice un listado de necesidades y requerimientos ara el primer año, con el valor de la

- Adecuaciones al lugar de operaciones, concretamente por visitas de la secretaría de salud por el tema de sanidad.
- Compra de equipos
- mix de ventas y publicidad.

d. ¿En qué volúmenes comercializa su producto?

El servicio que realiza la empresa, lo hace de manera presencial y actualmente se realizan de a domicilio.

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	Distribuidora Mukis Pan
Emprendedor:	Hector Javier Ramirez

6. COMERCIALIZACIÓN

a. Realice la proyección de cantidades y precios de venta en la sección financiera, es esta sección Justifique los resultados y señale la forma de pago

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	Distribuidora Mukis Pan
Emprendedor:	Hector Javier Ramirez

7. LEGAL

a. Normatividad empresarial (constitución empresa, tipo de sociedad)*

La empresa se constituirá como persona natural ante la cámara de comercio de Ibagué, bajo el régimen simplificado con la actividad económica de actividades de servicio relacionados con la impresion y venta de productos al por menor.

b. Normatividad tributaria (especifique características tributarias)

- Impuesto de industria y comercio (anual): La empresa operara el primer año de funcionamiento como una persona natural del régimen simplificado.

b. Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos)

- Registro de existencia y representación legal
- RUT

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	Distribuidora Mukis Pan
Emprendedor:	Hector Javier Ramirez

8. OPERACIÓN

a. Describa técnicamente el bien o servicio a producir (capacidad, cualidades, diseño, tamaño, tecnología, características fisicoquímicas, condiciones climáticas, factores e impacto ambiental del producto o servicio, características de empaque y embalaje, almacenaje, si es un servicio descríbalo técnicamente).

En cuando a la línea de panadería se elaborarán dos tipos de productos diferenciados por gramaje pero en general tienen el mismo proceso de elaboración y formado, las materias primas específicas son harina integral, de centeno Linaza, se realiza una mezcla de estas para lograr una consistencia optima para el formado y horneo. Además de usar harina se usa edulcorante como es el estevia y esplenda aportan sabor mas no calorías, se realiza una adición de saborizantes para dar un toque propio de sabor de que sean agradables al gusto.

b. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

Local Fisico

1. Ingresar al local.
2. solicitar el producto.
3. Cobrar.
4 Entregar el cambio.

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	Distribuidora Mukis Pan
Emprendedor:	Hector Javier Ramirez

9. EQUIPO DE TRABAJO

a. ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

El emprendedor para iniciar con el funcionamiento de la empresa en el modelo actual no requiere ningun personal adicional. Con apoyo de familiares para los procesos de serigrafía y mercadeo por medios virtuales (redes sociales).

GERENTE - VENDEDOR: Cargo desempeñado por el emprendedor.

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	Distribuidora Mukis Pan
Emprendedor:	Hector Javier Ramirez

10. FUENTES DE FINANCIACIÓN

a. Describa brevemente la fuente de financiación que utilizará para llevar a cabo su idea de negocio.

La fuente de financiación principal son recursos propios del emprendedor, el cual cuenta con el apoyo de sus familiares y con recursos de su trabajo actual.

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	Distribuidora Mukis Pan
Emprendedor:	Hector Javier Ramirez

11. ANÁLISIS DE VIABILIDAD

a. Identificar y analizar (Tasa Interna de Retorno, Valor presente Neto, Periodos de pago si se requiere crédito, Balances, Punto de Equilibrio Económico, utilidad neta.

La unidad de negocio en los 6 años ha tenido ventas que tienden a llegar al punto de equilibrio, ya que los costos de producción son muy bajos y los gastos personal se pueden cubrir con los ingresos de la empresa.

b. Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad: Concretamente presente las principales bondades financieras en términos del análisis financiero a los indicadores financieros proyectados (liquidez, rotación inventarios, rentabilidad neta. Punto equilibrio), y especialmente los indicadores de decisión (TIO, VAN, TIR).

TIR:19%
El proyecto es viable debido a que los indicadores son positivos.

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	Distribuidora Mukis Pan
Emprendedor:	Hector Javier Ramirez

12. RIESGOS

a. Describa brevemente los riesgos a los que se enfrenta su negocio.

- Competencia: Mutiples empresas que disponen de este tipo de servicios.
- Ventas bajas por deficiente publicidad y marketing digital.
- Falta de estrategias para cierre de ventas

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	Héctor Javier Ramirez Moscoso		**Número del documento de Identidad**	5.824.630
Nombre del gestor Asignado	Raul Antonio Sánchez Alfonso		**Fecha de Evaluación**	28/01/2022
Parte 2	**Su idea: Defina su negocio**			
¿Tiene clara su idea de negocio?	Si	**Describa brevemente**	La empresa Mukispan se dedica a la producción y comercialización de productos de panificación.	
¿Ha identificado un problema o necesidad que satisface esa idea?	Si	**Describa brevemente**	Se le soluciona una necesidad en cuanto sabor, ya que es hecho a base de levadura	
¿Según sus competencias e intereses hay afinidad con la idea planteada?	Si	**Describa brevemente**	Tiene afinidad media, aunque cuenta con la experiencia requerida para desarrollar adecuadamente la idea de negocio.	
Describa brevemente cuáles son los productos o servicios relacionados con la idea de Negocio?	Pan de sal: Pan leche, pan corbata y pan chino. Pan de dulce: Caña de azucar, cubanos y pan coco. Pan hojaldrado: Croassan y hojaldras.			
Parte 3	**Análisis del mercado**			
Describa brevemente cuál es la propuesta de valor o factor diferenciador de su idea de negocio	Calidad del producto disponible en las tiendas, cercano a los cosumidores finales. Facil adquisición. Precio adecuado. Trabajamos con una variedad de insumos que hacen que el pan (producto final) sea mas provocativo a los consumidores finales.			
¿Tiene identificados sus clientes potenciales o actuales?	**Si**	**Describa brevemente**	**Personas de un promedio de edad entre los 30 a 60 años residentes del corregimiento de payande (productos como la caña y cubano)**	
¿Sabe quiénes son sus principales competidores	**Si**	**¿Cómo se diferencia de ellos?**	**Empresas comercializadoras de productos panificables en la zona de la ubicación de la empresa.**	
¿Considera que su producto o servicio tiene o tendrá buena aceptación en el mercado?	**Si**	**Describa brevemente**	**El emprendedor ya cuenta con un reconocimiento en la ciudad por su calidad a la hora de prestar el servicio.**	
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	**Los precios han sido definidos por el mercado local, teniendo siempre en cuenta los costos unitarios y la calidad del producto final ofrecido a los clientes.**			
¿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 siguientes serán los canales identificados: Redes sociales (instagram, facebook y whatsapp), Comunicación directa con los clientes, Tarjetas de presentación y Visitas oresenciales**			
Describa brevemente como piensa promocionar su negocio	**Por medio de las redes sociales y contacto directo con los clientes, que permite una gestión de ventas adecuada**			
Parte 5	**Análisis financiero**			
¿Conoce el monto de la Inversión inicial para iniciar su negocio?	**Si**	**Indique el valor (en pesos)**	0	
¿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.**	**Invcersión en mejores equipos para prestar un mejor servicio.**	
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, minorías 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 mínimo al que corresponde	N/A	**Indique el Porcentaje de ganancia proyectado del producto o servicio a ofrecer**		19%
Con las utilidades que generaría su empresa ¿piensa realizar obras filantrópicas, es decir, destinar un porcentaje de las utilidades mensuales para apoyo social?				No
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- 4 DEL DÍA DEL 02 MES DE FEBRERO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S) Asesoría para la creación de empresa de otras fuentes de financiación.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Héctor Javier Ramírez Moscoso	5824630					hjrmoscoso@hotmail.com	3187488019	Si	
2	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403		x		Sena	raanchezal@sena.edu.co	3175767133	Si	Raul sánchez

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 proceso de otras fuentes de financiación, empresa Mukis Pan.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 02 de febrero del 2022.	**HORA INICIO:** 10:00 a.m.	**HORA FIN:** 12:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: https://meet.google.com/mkb-fxoo-wrz	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro De comercio y Servicios	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Asesoría formulación plan de negocios empresa de otras fuentes, Panadería y Pastelería Ricuras J.A.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría formulación plan de negocios empresa de otras fuentes, Panadería y Pastelería Ricuras J.A.		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
Siendo las hora programada se inicia la reunión, con presencia del emprendedor y la gestor del SBDC, desarrollando la siguiente agenda: 1. **Asesoría creación de la empresa ante Cámara y Comercio:** Se le presentaron las posible opciones de creación de empresa que tiene actualmente la Cámara de Comercio de Ibagué, explicando que por el momento la mejor opción para la emprendedora es formar una persona Natural con Establecimiento de comercio, ya que no está obligada a realizar todos los aportes tributarios. Hay que aclarar también la importancia de que en este tipo de empresas el representante legal responde con su recursos todas los inconvenientes que se tengan. Se explica también como realizar el proceso de creación ante la Cámara de comercio, de forma virtual y presencial. La emprendedora toma la decisión de hacer el proceso virtual y se realiza en conjunto todo el proceso y cargue de los documentos.		
CONCLUSIONES		
Se identifico cual es la actividad comercial de la empresa y se formalizo la empresa como persona natural ante la Cámara de Comercio de Ibagué.		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**

ASISTENTES:



DOCUMENTO DE DECLARACIÓN DE ACTIVOS

EMPRESA: MUKIS PAN

Yo, Héctor Javier Ramírez Moscoso identificada con Cedula No. 5.824.630 de San Luis, domiciliada en la ciudad de Ibagué, declaro haber constituido una persona natural ante la Cámara de Comercio de Ibagué con la actividad No. 1089 denominada elaboración de productos de panadería, para realizar cualquier actividad civil o comercial licita con unos activos vinculados por valor de $600.000, los cuales provienen de ahorros propios.

Este documento se expide para el servicio nacional de aprendizaje SENA, dependencia del centro de desarrollo empresarial SBDC, el día dos de febrero de 2022.

Atentamente,



_____

Nombre: Héctor Javier Ramírez Moscoso

C.C 5.824.630

Camara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 09/02/2022 - 17:15:18
Recibo No. S000267331, Valor 3200

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN PZghPJVAWw

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a https://siisuryorientetolima.confecamaras.co/cv.php y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

La matrícula mercantil proporciona seguridad y confianza en los negocios,renueve su matrícula a más tardar el 31 de marzo de 2022.

CON FUNDAMENTO EN LA MATRÍCULA E INSCRIPCIONES EFECTUADAS EN EL REGISTRO MERCANTIL, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Nombres y apellidos : HECTOR JAVIER RAMIREZ MOSCOSO
Identificación : CC. - 5824630
Nit : 5824630-5
Domicilio: San Luis

MATRÍCULA

Matrícula No: 112786
Fecha de matrícula: 02 de febrero de 2022
Ultimo año renovado: 2022
Fecha de renovación: 02 de febrero de 2022
Grupo NIIF : GRUPO III - MICROEMPRESAS

UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal : Carrera 4 nro. 2 113 Payande
Municipio : San Luis
Correo electrónico : hjrmoscoso@hotmail.com
Teléfono comercial 1 : 3187488019
Teléfono comercial 2 : 3183813049
Teléfono comercial 3 : No reportó.

Dirección para notificación judicial : Carrera 4 nro. 2 113 Payande
Municipio : San Luis
Correo electrónico de notificación : hjrmoscoso@hotmail.com
Teléfono para notificación 1 : 3187488019
Teléfono notificación 2 : 3183813049
Teléfono notificación 3 : No reportó.

La persona natural **SI** autorizó para recibir notificaciones personales a través del correo electrónico, de conformidad con lo establecido en los artículos 291 del Código General del Proceso y del 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU

Actividad principal Código CIIU: C1081
Actividad secundaria Código CIIU: C1089
Otras actividades Código CIIU: No reportó

Descripción de la actividad económica reportada en el Formulario del Registro Único Empresarial y Social -RUES- : 1081 - Elaboración de productos de panadería 1089 - Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p.

INFORMACION FINANCIERA

El comerciante matriculado reportó la siguiente información financiera, la cual corresponde a la última información reportada en la matrícula mercantil, así:

Estado de la situación financiera:
Activo corriente: $600.000,00

Activo no corriente: $0,00
Activo total: $600.000,00
Pasivo corriente: $0,00
Pasivo no corriente: $0,00
Pasivo total: $0,00
Patrimonio neto: $600.000,00
Pasivo más patrimonio: $600.000,00

Estado de resultados:
Ingresos actividad ordinaria: $0,00
Otros ingresos: $0,00
Costo de ventas: $0,00
Gastos operacionales: $0,00
Otros gastos: $0,00
Gastos por impuestos: $0,00
Utilidad operacional: $0,00
Resultado del periodo: $0,00

RECURSOS CONTRA LOS ACTOS DE INSCRIPCIÓN

De conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo y la Ley 962 de 2005, los Actos Administrativos de registro quedan en firme, dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha de inscripción, siempre que no sean objeto de recursos. Para estos efectos, se informa que para la Camara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima, los sábados **NO** son días hábiles.

Una vez interpuestos los recursos, los Actos Administrativos recurridos quedan en efecto suspensivo, hasta tanto los mismos sean resueltos, conforme lo prevé el artículo 79 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

A la fecha y hora de expedición de este certificado, NO se encuentra en curso ningún recurso.

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, SUCURSALES Y AGENCIAS

A nombre de la persona natural, figura(n) matriculado(s) en la Camara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima el(los) siguiente(s) establecimiento(s) de comercio:

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO

Nombre: DISTRIBUIDORA MUKIS PAN
Matrícula No.: 112787
Fecha de Matrícula: 02 de febrero de 2022
Último año renovado: 2022
Categoría: Establecimiento de Comercio
Dirección : Carrera 4 nro. 2 113 Payande
Municipio: San Luis

SI DESEA OBTENER INFORMACIÓN DETALLADA DE LOS ANTERIORES ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO O DE AQUELLOS MATRICULADOS EN UNA JURISDICCIÓN DIFERENTE A LA DEL PROPIETARIO, DEBERÁ SOLICITAR EL CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DEL RESPECTIVO ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO.

Camara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 09/02/2022 - 17:15:18
Recibo No. S000267331, Valor 3200

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN PZghPJVAWw

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a https://siisuryorientetolima.confecamaras.co/cv.php y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

La matrícula mercantil proporciona seguridad y confianza en los negocios,renueve su matrícula a más tardar el 31 de marzo de 2022.

LA INFORMACIÓN CORRESPONDIENTE A LOS ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, AGENCIAS Y SUCURSALES, QUE LA PERSONA NATURAL TIENE MATRICULADOS EN OTRAS CÁMARAS DE COMERCIO DEL PAÍS, PODRÁ CONSULTARLA EN WWW.RUES.ORG.CO.

INFORMA - TAMAÑO DE EMPRESA

De conformidad con lo previsto en el artículo 2.2.1.13.2.1 del Decreto 1074 de 2015 y la Resolución 2225 de 2019 del DANE el tamaño de la empresa es MICRO EMPRESA.

Lo anterior de acuerdo a la información reportada por el matriculado o inscrito en el formulario RUES:

Ingresos por actividad ordinaria : $0
Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el periodo - CIIU : C1081.

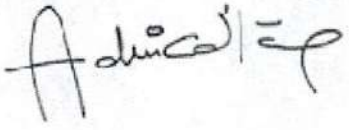
Este certificado refleja la situación jurídica registral de la persona natural, a la fecha y hora de su expedición.

IMPORTANTE: La firma digital del secretario de la Camara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima contenida en este certificado electrónico se encuentra emitida por una entidad de certificación abierta autorizada y vigilada por la Superintendencia de Industria y Comercio, de conformidad con las exigencias establecidas en la Ley 527 de 1999 para validez jurídica y probatoria de los documentos electrónicos.

La firma digital no es una firma digitalizada o escaneada, por lo tanto, la firma digital que acompaña este documento la podrá verificar a través de su aplicativo visor de documentos pdf.

La firma mecánica que se muestra a continuación es la representación gráfica de la firma del secretario jurídico (o de quien haga sus veces) de la Cámara de Comercio quien avala este certificado. La firma mecánica no reemplaza la firma digital en los documentos electrónicos.

Al realizar la verificación podrá visualizar (y descargar) una imagen exacta del certificado que fue entregado al usuario en el momento que se realizó la transacción.



***** FINAL DEL CERTIFICADO *****

SENA FONDO emprender

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

ENCUESTA DE IMPACTO ECONOMICO

Reporte de Impacto Económico			*www.sena.edu.co*
Parte I	**Información General**		
Nombre del Empresario: Héctor Javier Ramírez Moscoso			
Nombre de la Empresa: Mukis Pan			
Dirección: Carrera 4 # 2 – 113 Vía Cementerio	**Ciudad** Ibagué	**Depto.** Tolima	**Teléfono** 3164099581
Diligenciada por: Héctor Javier Ramírez Moscoso			
E-mail de quien diligencia la encuesta: hjrmoscoso@hotmail.com			**Cel.** 3187488019
¿Actualmente se encuentra en Asesoría? ☒ Sí ☐ No	Si la respuesta es No, Fecha en que terminó la Asesoría: dd /mm /aaaa		
Parte II	**Impacto a reportar** *(Por favor solo reporte los impactos generados como resultado de la asesoría)*		
☒ 1. Creación de Empresa	☐ 2. Empleos	☐ 3. Incremento en Ventas	☐ 4. Nuevos Recursos

1. Creación de Empresa	**Fecha de creación:** 02/02/2022	**Registro Mercantil Nro.:** 112786
2. Empleos	**Nro. Empleos Creados:** 0 **Planilla Nro.:**	**Nro. Empleos Retenidos:** _____ (Adjunte una breve descripción)
3. Incremento en pesos en el nivel de Ventas	**Nacionales o Locales (Valor en Pesos):** $ 0 **Exportación (Valor en Pesos):** $ 0	**Soporte:** (Factura / Contrato / Contador / Estados Financieros)

4. Nuevos recursos *(Indique el tipo de financiamiento o inversión adquirido por su empresa este año (Nuevos Recursos))*

Fondo Emprender	$: 0	Inversionistas	$: 0
Capital Semilla de	$: 0	Prestamistas	$: 0
Préstamo Bancario	$: 0	Línea de Crédito	$: 0
Capital Propio	$: 600.000	Capital de Riesgo	$: 0
Acciones	$: 0	Otro (Cuál)	$: 0

Parte III **Resultados de Impacto Cualitativo**

5. Si su empresa entró a nuevos mercados, por favor especifique los municipios, departamentos y/o países:

6. Si introdujo nuevos productos en un mercado existente, por favor indique los productos:

7. Qué otro tipo de asesoría recibida ha ayudado al crecimiento de su empresa:

☐ Recursos Humano ☐ Recursos Financieros ☐ Ambiental ☐ Recursos Técnicos o Tecnológicos

☐ Responsabilidad Social Empresarial ☐ Investigación, Desarrollo e Innovación ☐ Otro (Cuál) _____

8. Proporcione un testimonio que describa la ayuda que recibió del SENA-SBDC Centro de Desarrollo Empresarial:

¿Autoriza a publicar este testimonio en nuestros medios de comunicación, página de internet, publicaciones u otros materiales promocionales del SENA?
☒ Sí ☐ No

Toda la información previamente proporcionada es confidencial y se utilizará para reportes generales o consolidados y no de forma individual.
Yo autorizo al SENA-SBDC Centro de Desarrollo Empresarial a utilizar la información proporcionada para fines públicos y/o educativos.

	Nombre	Firma	Fecha
Cliente	Héctor Javier Ramirez Moscoso		02/02/2022
Gestor	Raul Antonio Sánchez Alfonso	Raul sánchez	02/02/2022
Gestor Líder de Centro / Líder Regional de Red	Yudy Faczully Cardenas Ibague		02/02/2022

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 5 DEL DÍA DEL 17 MES DE FEBRERO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S) Asesoría para la creación de empresa de otras fuentes de financiación.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Héctor Javier Ramírez Moscoso	5824630					hjrmoscoso@hotmail.com	3187488019	Si	
2	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403		x		Sena	raanchezal@sena.edu.co	3175767133	Si	Raul sánchez

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. 5		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría proceso de otras fuentes de financiación, empresa Mukis Pan.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 17 de febrero del 2022.	**HORA INICIO:** 6:00 a.m.	**HORA FIN:** 8:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: https://meet.google.com/erz-pirn-urd	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicio	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Asesoría formulación plan de negocios empresa de otras fuentes, Panadería y Pastelería Ricuras J.A.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría formulación plan de negocios empresa de otras fuentes, Panadería y Pastelería Ricuras J.A.		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Siendo las hora programada se inicia la reunión, con presencia del emprendedor y la gestor del SBDC, desarrollando la siguiente agenda:

1. **Asesoría inicio de puesta en marcha:** Se enfoco el acompañamiento en la estructuración del los costos para posteriormente calcular el punto de equilibrio de acuerdo con el mix de ventas de la empresa.

Para lo anterior se calcularon los costos unitarios por cada producto ofrecido por la empres, a continuación se presenta un ejemplo.

Pan lehce									
Insumos	Presentación	Unidad presentación	Unidad panes	Para 180 panes		Unidad uso	Costo unitario	Conto total (180 panes)	Pan
Harina	Bulto	100 libras	50.000,00	3.500,00	0,07	gr	$ 145.000,00	$ 10.150,00	$ 67,67
Azucar	Bulto	100 libras	50.000,00	500,00	0,01	gr	$ 150.000,00	$ 1.500,00	$ 10,00
Sal	Kilo	1000 gr	1.000,00	65,00	0,07	gr	$ 1.800,00	$ 117,00	$ 0,78
Margarina	Caja (30 libras)	30 libras	15.000,00	450,00	0,03	gr	$ 95.000,00	$ 2.850,00	$ 19,00
Mantequilla Animal	Libra	500 gr	500,00	100,00	0,20	gr	$ 7.800,00	$ 1.560,00	$ 10,40
Leche	Litro	1000 ml	1.000,00	900,00	0,90	ml	$ 2.300,00	$ 2.070,00	$ 13,80
Levadura	Libra	500 gr	500,00	30,00	0,06	gr	$ 9.800,00	$ 588,00	$ 3,92
Color	Tarro (500gr)	500 g	500,00	1,00	0,00	gr	$ 12.000,00	$ 24,00	$ 0,16
Esencias	ml	500	500,00	12,00	0,02	ml	$ 12.000,00	$ 288,00	$ 1,92
Anti moho	kilo	1	1.000,00	10,00	0,01	gr	$ 38.000,00	$ 380,00	$ 2,53
								$ 19.527,00	$ 130,18

Se plantea en la siguiente reunión poder calcular el punto de equilibrio teniendo el cuenta los cotos fijos y variables de la empresa.

CONCLUSIONES

Se acompaña a la empres de otras fuentes de financiación en su puesta en marcha.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES:


Hector Javier Ramírez Moscoso
19:08 | Reunión Mukis Pan
Escribe aquí para buscar