SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

HERRAMIENTA PARA CLASIFICACION DE NUEVOS CLIENTES

Parte 1	Información del Contacto			
Nombre de Contacto:	SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON	Fecha (dd/mm/aaaa):	22/02/2022	
Nombre de la Empresa (si aplica):	MUNDO FARMACIA LA PRIMERA	Correo Electrónico:	sandrita32588@gmail.com	
Número de Teléfono.:	3213323598	Tipo de Documento y Número:	Cédula de Ciudadanía	1110470905
Nombre del Gestor:	CRISTHIAN CAMILO DAZA BARRERO	Nivel Educativo:	Técnico	

Parte 2 PARA EMPRENDEDORES O UNIDADES PRODUCTIVAS			
¿Tiene usted una empresa legalmente constituída? Si / No	NO		
*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?	Comercio al por menor de productos farmaceuticos y medicinales cosmeticos y articulos de tocador en establecimientos especializados		
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?	1-3 meses

Parte 3. PARA EMPRESAS CONSTITUIDAS		*SI USTED YA TIENE UNA EMPRESA ESTABLECIDA RESPONDA:*	
¿ Cuántos empleos formales está generando su empresa	0	¿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			
¿En qué áreas le gustaría recibir asesoría?			
1 AREA LINEAMIENTOS BÁSICOS ESTRATÉGICOS	X	Desarrollo de plan estrategicio	
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, indicadores de gestión.	
6 NECESIDADES DE FORMACION (Si Aplica)			
7 AREA ASOCIATIVIDAD (Si Aplica)			
8 OTROS ASPECTOS A FORTALECER (Si Aplica)			
CLASIFICACION DEL CLIENTE		**NIVEL 1 - EMPRENDEDOR**	

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

TEST DE CUALIDADES EMPRENDEDORAS

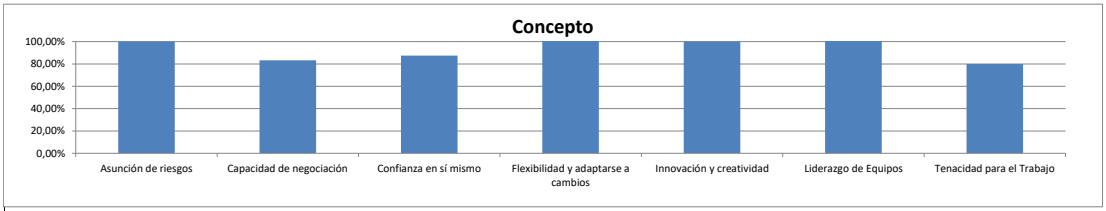
Regional:	Tolima
Unidad de emprendimiento:	Centro de Comercio y Servicios
Nombres y Apellidos:	SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON
Fecha de realización del Test:	22 DE FEBRERO DE 2022
Sexo:	Femenino
Edad (en años) al momento del Test:	34
Fecha de Nacimiento (dd/mm/aaaa):	25/03/1988

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	**92,86%**

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 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	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

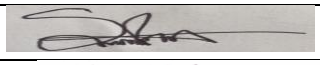
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
GESTION DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO
FORMATO INSCRIPCION AL SERVICIO DE ASESORIA

INSCRIPCION AL SERVICIO DE ASESORIA		**www.sena.edu.co**
Regional **TOLIMA**	**Centro SBDC (Centro de Formación)** **COMERCIO Y SERVICIOS**	**Código del proyecto:**
Nombre del Gestor: (sólo para uso de oficina) **CRISTHIAN CAMILO DAZA BARRERO**		**Fecha (22/02/2022)**

Parte 1	**Información del Cliente**	
Nombres: SANDRA MILENA	**Apellidos**: RAMIREZ ARAGON	
Documento de identidad: 1110470905 **Expedida en: IBAGUÉ**	**Fecha de Nacimiento:** 88/03/25	**Departamento y ciudad de nacimiento:** CUNDINAMARCA - BOGOTÁ
Correo electrónico (e-mail): sandrita32588@gmail.com	**Género: Masculino Femenino X**	
Teléfono de Oficina: 3213323598	**Teléfono Móvil**: 3213323598	
Dirección de residencia: CR 1 27 98 APTO 301 BRR INDEPENDIENTE PARTE ALTA		
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: NINGUNO		
Formación Académica: Aprendiz SENA Técnico Tecnólogo Profesional Universitario ☐ Especialista ☐ ☐Maestría ☐Doctorado ☐ Otro ¿Cuál? _____TECNICO_____		**Programa de formación:** **AUXILIAR DE ENFERMERIA**
Institución educativa: ESCUELA DEPARTAMENTAL (ANTIGUA UNIVERSIDAD DEL TOLIMA)		**En curso Finalizado X**
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: MUNDO FARMACIA LA PRIMERA	**Nit 1110470905 - 6**	
Estatus: Emprendedor (idea de negocio) ☐Empresa establecida ☐Gacela ☐ Emprendedor con Unidad Productiva	**Fecha de Constitución de la empresa (**22/03/02):	
Representante legal: SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON	**Tamaño de la empresa: Micro Pequeña** X **Mediana** □	
Sector Económico: □Agropecuario Servicios □Industrial X Comercio □Otro		**Actividad Económ (CIIU) 4773**
Tipo de Sociedad: □S.A.S. □S.A. □LTDA □Fundaciones □ Cooperativas X Persona Natural □Otra ¿Cuál?		
Dirección Empresa: **CR 1 27 98 LC 1 BRR INDEPENDIENTE PARTE ALTA**		**Página WEB:**
Ciudad: IBAGUÉ **Departamento**: TOLIMA		**Correo Electrónico**:
Número Empleos Formales:	**Número de Empleos Informales:**	**Descripción de Productos/Servicios:**
¿Realiza negocios por Internet? ☐Sí No X	**¿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.**

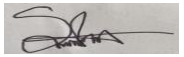
Firma del Cliente 	**Fecha**: 22 / 02/ 2022
Firma del Gestor: Christhian Daza	**Fecha**: 22 / 02 / 2022

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

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

Emprendedor o Empresario:	SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON	**Gestor encargado:**	**CRISTHIAN CAMILO DAZA BARRERO**
Centro SENA SBDC:	COMERCIO Y SERVICIOS	**Regional:**	**Tolima**
Plan de Negocio o Empresa:	MUNDO FARMACIA LA PRIMERA	**Código asignado al proyecto:**	

Fecha de Elaboración:

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)	SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON	CLASIFICACIÓN CLIENTES, TEST PERFIL EMPRENDEDOR, INSCRIPCIÓN SERVICIO ASESORIAS Y FORMATO SERVICIO ASESORIAS	22/02/2022	
IDEACIÓN_VALIDACION	Modelaje del negocio (Canvas - Lean Canvas, Lienzo)	SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON	HERRAMIENTAS VALIDACION DE MERCADOS (LEANCANVAS)	23/02/2022	
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formulación Plan de Negocios Otras Fuentes	SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON	PLAN DE NEGOCIOS	24/02/2022	
PUESTA_EN_MARCHA	Orientar Constitución Legal de la Empresa	SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON	CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA ANTE CÁMARA DE COMERCIO	2/03/2022	
PUESTA_EN_MARCHA	Sesión de Asesoría	SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON	ASESORÍA PUESTA EN MARCHA DELA EMPRESA	3/03/2022	Firma del Emprendedor o Empresario C.C. 1.110.470.905
					Cristhian Daza
					Firma del Gestor.

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	SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON	**Número del documento de Identidad**	1.110.470.905
Nombre del gestor Asignado	CRISTHIAN CAMILO DAZA BARRERO	**Fecha de Evaluación**	22/02/2022

Parte 2	**Su idea: Defina su negocio**		
¿Tiene clara su idea de negocio?	Si	**Describa brevemente**	Comercio al por menor de productos farmaceuticos y medicinales cosmeticos y articulos de tocador en establecimientos especializados
¿Ha identificado un problema o necesidad que satisface esa idea?	Si	**Describa brevemente**	Actualmente existen empresas que se dedican a la venta de productos farmaceuticos y medicinales las cuales se encuentran ubicadas a lo largo de la ciudad de Ibagué
¿Según sus competencias e intereses hay afinidad con la idea planteada?	Si	**Describa brevemente**	Experiencia de un mes en el negocio
Describa brevemente cuáles son los productos o servicios relacionados con la Idea de Negocio?	Productos farmaceuticos como pastas, jarabes para la tos, jarabes para la gripa, inhaladores; en cuanto a cosmeticos se tiene polvos, bases, shampoos, jabones medicinales; En cuanto al cuidado de los bebes se tiene copitos, crema para el cuidado del bebe, pañales, pañitos; cremas dentales, desodorantes; ademas se vende helados y paletas		

Parte 3	**Análisis del mercado**		
Describa brevemente cuál es la propuesta de valor o factor diferenciador de su Idea de negocio	**La propuesta de valor se encuentra en el precio y en el buen servicio, ya que los precios son similares a los de la competencia quienes manejan venta de productos similares. En cuanto al servicio, se ofrece una buena atencion y el servicio posventa**		
¿Tiene identificados sus clientes potenciales o actuales?	**Si**	**Describa brevemente**	**Personas sin distincion de edad ni distincion de sexo quienes decidan adquirir los productos del negocio para el cuidado de su salud**
¿Sabe quiénes son sus principales competidores	**Si**	**¿Cómo se diferencia de ellos?**	**Mundo Farmacia La Primera es una empresa que ofrece productos farmaceuticos y medicinales, ademas de cosmeticos, los cuales han sido reconocidos por la ciudadania que vive a los**
¿Considera que su producto o servicio tiene o tendrá buena aceptación en el mercado?	**Si**	**Describa brevemente**	**Existe un incremento cada vez mas considerable por parte de personas que desean adquirir los productos del negocio**

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	**La estrategia de precios es brindar un producto de buena calidad, no costoso y asequible según gustos y necesidades del cliente.**		
¿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	**Distribución directa**		
Describa brevemente como piensa promocionar su negocio	**Mediante servicios de publicidad a traves tarjetas personales, pancartas, volantes**		

Parte 5	**Análisis financiero**		
¿Conoce el monto de la Inversión inicial para iniciar su negocio?	**Si**	**Indique el valor (en pesos)**	$5.000.000
¿Requiere Recursos financieros para iniciar la puesta en marcha de su idea de negocio?	**No se**	**Describa cualquier otro asunto relacionado a las finanzas de su idea de negocio.**	

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 así, ¿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?	Inferior al 50%	**Del valor total del producto o servicio, ¿que porcentaje va a los proveedores? /Pago Justo a los Provedores**	Superior al 5%
Dimensión Empleados			
Qué porcentaje del total de los Empleados que piensa contratar corresponden a personas vulnerables, minorías u otros (Seleccione)	Inferior al 50%	**¿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	20%	**Indique el Porcentaje de ganancia proyectado del producto o servicio a ofrecer**	30%
Con las utilidades que generaría su empresa ¿piensa realizar obras filantrópicas, es decir, destinar un porcentaje de las utilidades mensuales para apoyo social?			No se
Dimensión Innovación			
¿Considera que su idea de negocio es innovadora?	No se	**Si la Respuesta es "Si", Justifique**	

Parte 7	**Notas y comentarios**
Valoración del gestor sobre el potencial de la idea de negocio, Unidad Productiva o Proyecto a desarrollar	

Acción a realizar	**Remitir Emprendedor a entrenamiento para mejorar la idea de negocio**
Componente de Innovación Social de la Idea de Negocio	**La idea de Negocio tiene Potencial de Innovación social y/o Empresa social**

Lean Canvas

Nombre Emprendimiento	*Diseñado por:*	*Fecha:*	*Version:*
SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON	CRISTHIAN CAMILO DAZA BARRERO	23/02/2022	1.0

Problema	Solución	Propuesta de Valor Única	Ventaja Injusta	Segmento de Cliente
No existia un establecimiento que ofreciera el servicio de farmacia que permitiera poder atender las necesidades medicas de los habitantes del sector, ya que en partes como las brisas, Independiente, Las Ferias no hay presencia de una farmacia. Ademas en dicho sector hay presencia considerable de personas tanto madres cabezas de familia como adultos mayores que requieren medicamentos para suplir sus necesidades medicas	La empresa Mundo Farmacia la Primera ofrece atencion especial a la poblacion aledaña mediante la comercializacion y venta de productos farmaceuticos, productos de aseo y cosmeticos que permitan suplir todos esos tipos de necesidades	La existencia del negocio en el sector logra solucionar un problema importante a la hora de suministrar medicamentos y una atencion de primera a la poblacion que habita en el sector del barrio Independiente	La disposicion del tiempo y la manera en la cual se realiza la atencion a los clientes, ya que Mundo Farmacia la Primera garantiza un servicio de excelente calidad y buenos precios	Población infantil desde temprana edad hasta adultos mayores sin importar sexo ni edad y sin importar el tipo de enfermedad que padezca
Alternativas Existentes	**Metricas Clave**	**Concepto a un alto nivel**	**Canales**	**Adoptadores Tempranos**
Establecimientos comerciales como Droguerias COPIFAM, Drogueria Alemana, Drogueria SELECTA, Droguerias La Rebaja, Droguerias Cruz Verde	Indicadores de ventas Numero de clientes Inversion inicial	La existencia del negocio en el sector logra solucionar un problema importante a la hora de suministrar medicamentos y una atencion de primera a la poblacion que habita en el sector del barrio Independiente	Ventas directamente desde la ubicación de negocio	Habitante del sector, amigos y personas de zonas aledañas; todas como parte inicial de una gran venta a gran escala que busca alcanzar todo el territorio regional

Estructura de Costos	Flujos de Ingresos
ARRIENDO : $400.000 , SERVICIOS PUBLICOS (LUZ: $ 50.000, AGUA: $ 40.000) COSTO MEDICAMENTOS: $ 2.000 - $ 47.000 PASTAS ; $ 3.000 - $ 68.000 JARABES COSTO COSMETICOS : $ 1.000 SOBRE SHAMPOOS ADULTOS ; $ 13.000 NIÑOS ; $ 2.300 NIÑOS Y $ 2.900 ADULTOS HELADOS : $ 1.000 - $ 3.200 GASEOSAS : $ 1.000 - $ 4.500 BOTELLAS CON AGUA : $ 600 - $ 1.000	Pago en efectivo y tambien mediante Nequi. Es de anotar que la empresa no generó ventas del mes pasado, debido a que apenas se constituyó el 2 de Marzo del presente año

DATOS PERSONALES Y DEL PLAN DE NEGOCIO

Nombre Plan de Negocio o Unidad Productiva: MUNDO FARMACIA LA PRIMERA

1. DATOS DEL EMPRENDEDOR

PERSONALES

Nombre	SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON	Tipo Documento	C.C.	Nro.	1.110.470.905
Estado Civil	Casado	Género	Femenino		
F. Nacimiento	25/03/1988 (dd/mm/aaaa)	Departamento (Nacim.)	_TOLIMA	Ciudad / Municipio	IBAGUÉ
Dirección (Residencia)	CARRERA 1 No 27 - 98 APTO 301	Departamento (Resid.)	_TOLIMA	Ciudad / Municipio	IBAGUÉ
Barrio (Residencia)	INDEPENDIENTE PARTE ALTA	Telefono	3213323598	Celular	3213323598
E-mail (personal)	sandrita32588@gmail.com	Nacionalidad	Colombiana	Si Otra, ¿cuál?	

ESTUDIOS

Grado de escolaridad	Técnico	Título obtenido	AUXILIAR DE ENFERMERIA

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

Nombre	MUNDO FARMACIA LA PRIMERA			Sector	Comercio - Al por menor
Posible Dirección (UP o PN)	CR 1 27 98 LC 1	Departamento (UP o PN)	_TOLIMA	Ciudad / Municipio	IBAGUÉ
Posible Barrio (UP o PN)	ENDIENTE PART	Actividad	4773-Comercio al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador en establecimientos especializados.		
Código CIIU	4773	Fecha inicio asesoría	22-feb.-2022 (dd/mm/aaaa)	Telefono	3213323598

3. ASESOR DEL PLAN DE NEGOCIO

Regional	Tolima	Centro	Centro de Comercio y Servicios		
Nombre del Líder Regional	Yudy Cardenas	Teléfono del Centro	2709600	Teléf. del líder Regional	2709600
Nombre del Gestor	Cristhian Daza	Celular del Gestor	3138058714		

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

Escaneado con CamScanner

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre: MUNDO FARMACIA LA PRIMERA

Emprendedor: SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON

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?

La emprendedora Sandra Milena Ramirez Aragon cuenta con experiencia laboral que le dan conocimiento para operar la empresa Mundo Farmacia la Primera. Ella se encarga de la venta de los diversos productos que actualmente ofrece y que contribuyen a satisfacer las necesidades de sus clientes

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

Mundo Farmacia La Primera se encarga de la venta de productos entre los cuales cabe mencionar los siguientes:

-Productos farmaceuticos medicinales

-Productos cosmeticos

- Helados

- Gaseosas y aguas.

La empresa cuenta con un inventario considerable de productos farmaceuticos de primera necesidad, ademas de una infraestructura basada en vitrinas, exhibidores, neveras para los helados y las gaseosas, Esto productos pueden ser adquiridos por cualquier persona sin importar la edad ni el sexo , haciendo plena aclaracion sobre la necesidad del cliente en su respectivo momento Mundo Farmacia la Primera busca expandir su mercado hacia nuevos sectores en un sentido similar a como es manejado por droguerias de grandes superficies como COPIFAM, LA REBAJA, CRUZ VERDE, los cuales se encuentran ubicados en la ciudad de Ibagué. Este negocio maneja sistemas de recepción de ingresos entre los cuales cabe destacar el tradicional pago en efectivo , y tambien maneja el tema de pago a traves de Nequi.

Escaneado con CamScanner

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	MUNDO FARMACIA LA PRIMERA
Emprendedor:	SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON

2. PROBLEMA

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

- Actualmente se encuentra en la ciudad de Ibagué una considerable cantidad de empresas que se dedican a la venta de productos similares que maneja MUNDO FARMACIA LA PRIMERA, pero que no se podian conseguir facilmente en el sector donde actualmente se encuentra ubicada la unidad de negocio. Se busca como tal poder suplir esa necesidad a los habitantes del sector, para que ellos puedan comprar productos de facil adquisicion sin tener que desplazarse hacia distancias mas lejanas de sus respectivos lugares de residencia

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

- Que los clientes tengan la oportunidad de ver ante ellos productos de buena calidad los cuales se enfocaran a saisfacer sus necesidades inmediatas y sobre todo evitar tiempos muertos en materia de desplazamientos hacia sectores mas lejanos que impliquen precios mas elevados

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

Actualmente no existe un prototipo sobre el cual se pueda hacer claridad acerca de un diseño exclusivo sobre el cual la empresa pueda vender sus productos.

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

El modelo de negocio es brindar productos de buena calidad, buen aspecto y precio asequible para cualquier persona que los desee de acuerdo con sus respectivas necesidades

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

La generación de ingresos se dará de las ventas de los productos que oferta el negocio en su punto de venta.

Escaneado con CamScanner

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	MUNDO FARMACIA LA PRIMERA
Emprendedor:	SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON

3. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

a. Breve descripción del proyecto, sus objetivos, su misión, visión e impacto social y ambiental.
MUNDO FARMACIA LA PRIMERA se encarga de la venta de productos de óptima calidad y con una oferta para una amplia variedad de productos, todo esto con el fin de satisfacer las necesidades inmediatas de las personas. Dentro de estos productos tenemos:

- Productos farmaceuticos
- Productos cosmeticos
- Productos de consumo inmediato como helados, paletas, conos
- bebidas como agua y gaseosas

Objetivo general: Poner en marcha el negocio MUNDO FARMACIA LA PRIMERA en el municipio de Ibagué el cual se dedicara a la venta de productos para el consumo diario de las personas
Objetivos específicos:
- Obtener ingresos mensuales en promedio de $ 2.200.000 pesos mediante la venta de los productos
- Contar con una carta de servicios de mas de 10 productos para ofrecer a nuestros clientes
- Realizar por lo menos 3 estrategias de mercadeo que permitan dar a conocer el negocio en el mercado.
- Constituir legalmente ante la Cámara de Comercio del Ibagué
- Generar un impacto ambiental positivo mediante la clasificación de residuos que se generen en la empresa.

MISIÓN: MUNDO FARMACIA LA PRIMERA es una empresa ubicada en el municipio de Ibagué dedicada a la venta de productos para el consumo diario de las personas y para su posterior satisfacción de necesidades.
VISIÓN: Para el año 2024 MUNDO FARMACIA LA PRIMERA será una empresa del sector reconocida en el mercado local por la variedad de productos ofertados bajo la normatividad de sanidad, contando con personal capacitado y brindando un servicio de calidad para generar momentos memorables y por consiguiente inolvidables

Escaneado con CamScanner

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	MUNDO FARMACIA LA PRIMERA
Emprendedor:	SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON

4. MERCADO

a. ¿Quiénes son sus clientes?
El mercado objetivo son los hogares establecidos en el municipio de Ibagué tanto del sector urbano como rural, los cuales tengan ingresos hasta de 1 smmlv.

El cliente a atender es la poblacion de primera infancia hasta la poblacion de la tercerda edad. En general, gente de toda indole sin importar sexo ni edad quienes toman la decisión de compra de acuerdo al producto que necesiten en su respectivo momento
b. ¿Dónde encuentra a los clientes? Describa brevemente La características de la población donde se desarrollará su empresa.
Los clientes se encuentran ubicados en el municipio de Ibagué, donde sus principales características son:

- Familias con promedio de hijos de 4, conformando hogares de 6 personas en promedio
- Personas con ingreso menores e iguales a 1 smmlv
- Bajos costos de vida en el municipio, donde las personas alcanzan a asumir los gastos fijos de la familia.
- Debldo a la actual condicion social y economica del municipio, los clientes del negocio MUNDO FARMACIA LA PRIMERA buscan la adquisicion de sus productos a un costo asequible de acuerdo a las condiciones del mercado
- Cercanía de los cliente por localización pequeña del municipio

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

Nuestro proyecto esta dirigido a:
- Todas las personas que deseen adquirir los productos que se tienen a la venta de acuerdo a sus necesidades basicas.
- Clientes que cuenten con la capacidad económica para la compra de productos basados en gustos y preferencias que necesiten para la satisfacción de sus necesidades.
- Personas que prefieran productos de calidad, buen precio y que ademas curen sus problemas de salud mas inmediatos

d. ¿Quién es su competencia? Incluya también los productos sustitutos o complementarios.
Como competencia se identifican: .

Droguerias de grandes superficies como COPIFAM, LA REBAJA, ALEMANA, CRUZ VERDE
- Productos farmaceuticos medicinales y productos cosmeticos almacenados en condiciones favorables que permitan su libre comercializacion y posterior venta - carta de productos donde aparecen establecidos los productos.

e. ¿Qué hace diferente su solución a la de su competencia (propuestas de valor- Innovación, creatividad o valor agregado- Jobs to be done)?
El valor agregado esta conformado por:
- Productos traidos directamente desde la ciudad de Bogotá
- Productos empacados y almacenados tomando en cuenta los altos estandares de calidad
- Variedad de productos
- Productos a la venta con base en las preferencias y necesidades del cliente

Escaneado con CamScanner

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre: MUNDO FARMACIA LA PRIMERA

Emprendedor: SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON

5. ESTADO DE LA EMPRESA

a. ¿Se encuentra su proyecto en ejecución?
Desde el año 2022 se dio apertura a MUNDO FARMACIA LA PRIMERA en la ciudad de Ibagué Tolima, se inició con recursos propios. De acuerdo al desarrollo de la excelente labor que hemos venido realizando tenemos un espacio físico donde nuestros clientes tienen comodidad para poder acercarse y detallar la variedad de productos. Lo ideal es poder tener un espacio grande, con una temática especial, poder usar el servicio a domicilio para que éste llegue a mas partes de la ciudad , ademas del personal adecuado para continuar con el desarrollo y crecimiento de nuestro proyecto.

b. ¿Con que infraestructura física, equipos técnicos y equipo humano cuenta en el momento?
Se cuenta con un espacio fisico donde podemos encontrar unas vitrinas para el almacenamiento de los productos farmaceuticos y cosmeticos, estantes donde los clientes pueden ver y comprar los productos que necesiten, punto de pago donde el cliente puede pagar por los productos que desee adquirir con nosotros, en el cual puede manifestar si lo hará mediante efectivo o alguna de las plataformas digitales ya mencionadas (Nequi)

c. Si no cuenta con una infraestructura, realice un listado de necesidades y requerimientos ara el primer año, con el valor de la inversión, esta información deberá estar igual en la sección financiera.

Se cuenta con lo mencionado anteriormente.

d. ¿En qué volúmenes comercializa su producto?

PRODUCTOS	PRECIO	UNIDADES DE VENTA/AÑO
Pastas	$ 7.000	500
Jarabes	$ 12.000	650
Shampoo adultos (sobre)	$ 2.500	300
Shampoo niños	$ 13.000	250
Jabon niños	$ 2.300	70
Jabon adultos	$ 3.200	100
Helados	$ 2.000	50
Gaseosas	$ 2.500	150
Botellas con agua	$ 1.500	80

e. Precios estimados de los servicios

Escaneado con CamScanner

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre: MUNDO FARMACIA LA PRIMERA

Emprendedor: SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON

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

Los productos a comercializar son los siguientes:

PRODUCTOS	PRECIO	UNIDADES DE VENTA/AÑO
Pastas	$ 9.000	700
Jarabes	$ 14.000	650
Shampoo adultos	$ 3.500	400
Shampoo niños	$ 15.000	300
Jabon niños	$ 3.000	100
Jabon adultos	$ 4.000	300
Helados	$ 3.000	80
Gaseosas	$ 3.500	200
Botellas con agua	$ 2.500	100

e. Precios estimados de los servicios

La empresa aún no tiene estipulado servicios a ofrecer dentro de su portafolio naciente de productos

La forma de pago es en efectivo y tambien a través de plataformas como Nequi

Escaneado con CamScanner

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	MUNDO FARMACIA LA PRIMERA
Emprendedor:	SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON

7. LEGAL

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

Se pretende registrar la unidad productiva en Cámara de Comercio como persona natural con el fin de dar inicio con el proceso de formalización. Inicialmente se procede a realizar el proceso de legalización como persona natural con el fin de dar inicio con la comercialización de los productos, con la actividad 4773 Comercio al por menor de productos farmaceuticos y medicinales, cosmeticos y articulos de tocador en establecimientos especializados

b. Normatividad tributaria (especifique características tributarias).

La reponsabilidad en terminos tributarios:

- Llevar regisro de ingresos y egresos de la unidad productiva
- Diligenciar el libro fiscal con los respectivos soportes de ingresos y egresos
- Realizar renovación de la matricula mercantil cada año
- Presentar el impuesto de industria y comercio para el caso de Ibagué tambien anualmente

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

Para la operación de la empresa, se deben tener en cuenta los siguientes permisos:
- Permiso de sanidad expedido por la secretaria de salud municipal
- Registro Bomberil: se debe tener extintor, señalización, botiquin
- Certificado de existencia y representación legal

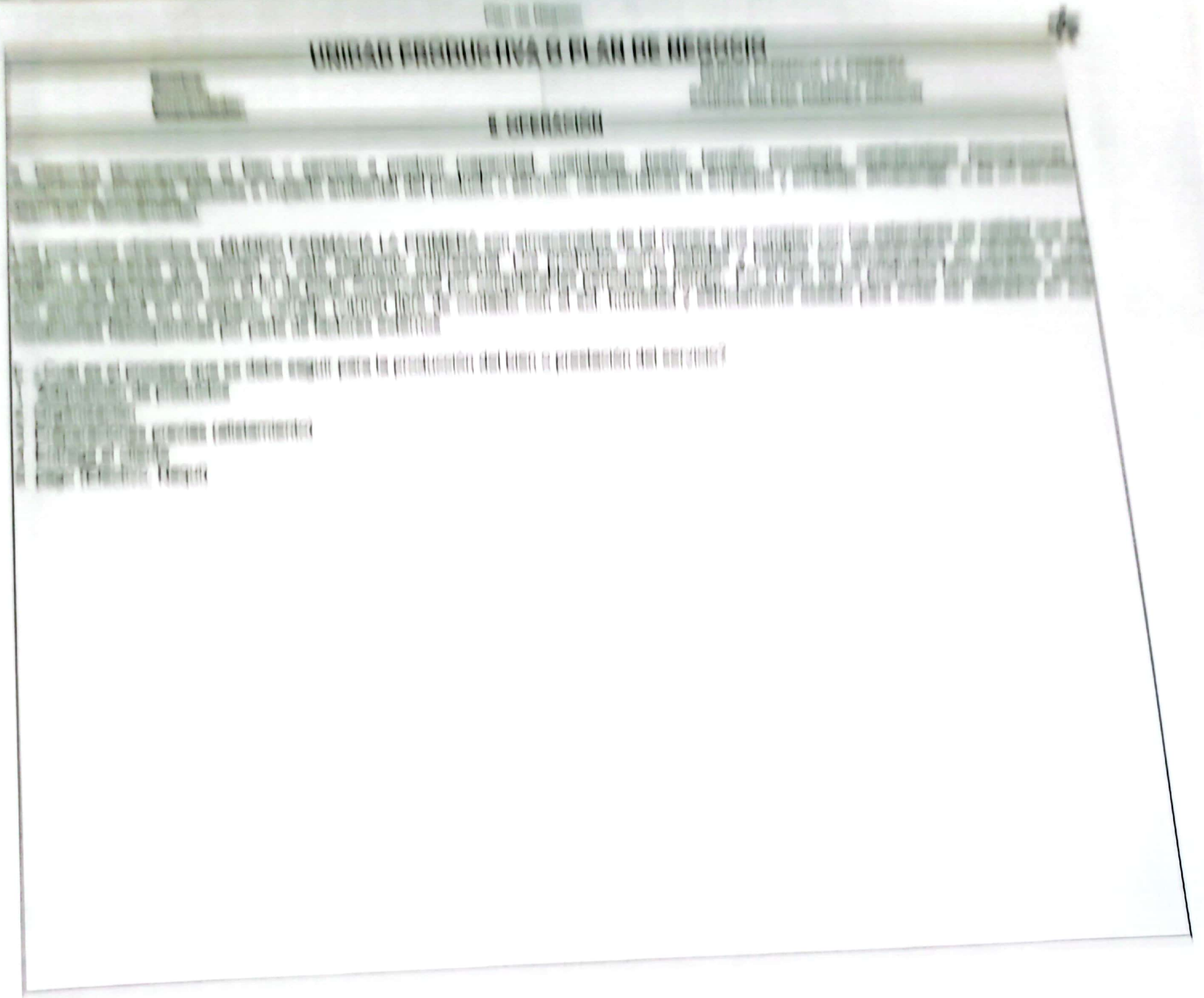
ANTE CAMARA DE COMERCIO:
1. Verificar la disponibilidad del Nombre.
2. Diligenciar el formulario de Registro y Matricula.
3. Diligenciar el Anexo de Solicitud del NIT ante la DIAN. (También se puede hacer en la DIAN).
4. Pagar el Valor de Registro y Matricula.

Para la DIAN se debe realizar:
• Inscripción en el RUT, una vez que obtenga la certificación de apertura debe ir a la DIAN y solicitar el RUT definitivo.

• Solicitar el permiso sanitario, el cual es emitido por la autoridad sanitaria de la localidad donde se encuentre el establecimiento. Este ente realizará una inspección al establecimiento antes de emitir el permiso.
• Matricula mercantil, se solicita según la ubicación del establecimiento llenando un formulario en la web de RUES.

Escaneado con CamScanner





UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

II OPERACION

Escaneado con CamScanner

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	MUNDO FARMACIA LA PRIMERA
Emprendedor:	SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON

9. EQUIPO DE TRABAJO

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

Para el desarrollo de la unidad productiva inicialmente se consideran los siguientes cargos:

- Administrador y Responsable: Cargo que será asumido por parte del emprendedor quien desarrollara todas las actividades relacionadas con el proceso de planeación de su unidad productiva, será la persona encargada de llevar a cabo todo el proceso comercial, de coordinación del personal, supervisión de la persona que estara encargada del área comercial, así mismo el emprendedor será quien atienda el punto de venta.

Escaneado con CamScanner

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre: MUNDO FARMACIA LA PRIMERA

Emprendedor: SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON

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 corresponde a recursos propios por valor de $5.000.000 producto de los ahorros por parte del emprendedor y a un prestamo por valor de $10.000.000 solicitado ante el banco BBVA

Escaneado con CamScanner

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	MUNDO FARMACIA LA PRIMERA
Emprendedor:	SANDRA MILENA RAMIREZ APAGON

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.

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).

De acuerdo a los resultados financieros:

TIR: NO SE PUEDE CALCULAR

VPN: - $ 6.658.115

Se concluye que el proyecto basado en la implementación de una unidad productiva enfocada en una empresa de venta de productos farmaceuticos medicinales y cosmeticos en la ciudad de Ibagué, es un proyecto que en principio no es viable financieramente ya que no se obtiene una cifra exacta de TIR, segun datos suministrados de parte de la emprendedora ni un Valor Presente Neto favorable, ya que en este caso fue de de - $ 6.658.115; De lo anterior se puede concluir que la emprendedora requiere llevar a cabo una detallada política de mercadeo y tambien financiera, para que sus productos puedan llegar a mas sectores de la ciudad con una politica de precios adecuada para generar mas clientes que deseen comprar sus productos. A esto, se puede señalar que la empresa va a cumplir apenas un (1) mes de operatividad; por consiguiente, es normal que en principio las cifras que determinan su rentabilidad no le sean favorables

Escaneado con CamScanner

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre: MUNDO FARMACIA LA PRIMERA

Emprendedor: SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON

12. RIESGOS

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

Se identifican los riesgos que tendrá la empresa por cada una de las áreas funcionales y riesgos sistémicos y de país, posteriormente se califica la probabilidad de suceder y el impacto que se tendría. De igual manera se establece la actividad de vigilancia y control y en caso de suceder las estrategias mitigación.

Baja aceptación del producto en el mercado por parte de los clientes y los consumidores.
Nuevos productos de la competencia con ingredientes y modelo de negocio similares
Empresa nueva en el mercado, con baja experiencia
Daños en las herramientas de trabajo de la empresa (Nevera, congelador , vitrina , estantes)
Incremento de los costos de los productos.
Incumplimiento y falta de puntualidad por parte de los proveedores en los tiempos establecidos
Servicios públicos
Alta rotación del personal de la empresa
Accidentes laborales
Posibles robos que generen gastos y costos adicionales para la empresa
Bajos ingresos operacionales de la empresa
Crisis Internacional e inestabilidad de la economía del país
Desastres naturales
Cambios permanentes de Leyes y regulaciones

Escaneado con CamScanner


REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA
NUMERO 1.110.470.905
RAMIREZ ARAGON
APELLIDOS
SANDRA MILENA
NOMBRES
FIRMA
REPUBLICA DE COLOMBIA


INDICE DERECHO
FECHA DE NACIMIENTO 25-MAR-1988
BOGOTA D.C
(CUNDINAMARCA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.50
ESTATURA
B+
G.S. RH
F
SEXO
09-MAY-2006 IBAGUE
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION
REGISTRADOR NACIONAL
CARLOS ARIEL SÁNCHEZ TORRES
A-2900100-00257951-F-1110470905-20100930
0024171651A 1
6380849510

CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 02/03/2022 - 11:16:48
Recibo No. S000859970, Valor 3200

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN NE6nDnYmwb

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a https://siibague.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 : SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON
Identificación : CC. - 1110470905
Nit : 1110470905-6
Domicilio: Ibagué

MATRÍCULA

Matrícula No: 341073
Fecha de matrícula: 02 de marzo de 2022
Ultimo año renovado: 2022
Fecha de renovación: 02 de marzo de 2022
Grupo NIIF : GRUPO III - MICROEMPRESAS

PEQUEÑA EMPRESA JOVEN

QUE EL MATRICULADO TIENE LA CONDICIÓN DE PEQUEÑA EMPRESA JOVEN DE ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 2 DE LA LEY 1780 DE 2016.

UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal : Cr 1 27 98 lc 1 - Brr independiente parte alta
Municipio : Ibagué
Correo electrónico : sandrita32588@gmail.com
Teléfono comercial 1 : 3213323598
Teléfono comercial 2 : No reportó.
Teléfono comercial 3 : No reportó.

Dirección para notificación judicial : Cr 1 27 98 lc 1 - Brr independiente parte alta
Municipio : Ibagué
Correo electrónico de notificación : sandrita32588@gmail.com
Teléfono para notificación 1 : 3213323598
Teléfono notificación 2 : No reportó.
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.

Escaneado con CamScanner

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU

Actividad principal Código CIIU: G4773
Actividad secundaria Código CIIU: No reportó
Otras actividades Código CIIU: No reportó

Descripción de la actividad económica reportada en el Formulario del Registro Único Empresarial y Social -RUES- : DROGUERIA: Establecimiento comercial diseñado y concebido para la venta de medicamentos de uso humano y prestación de servicios complementarios.

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: $5.000.000,00
Activo no corriente: $0,00
Activo total: $5.000.000,00
Pasivo corriente: $5.000.000,00
Pasivo no corriente: $0,00
Pasivo total: $5.000.000,00
Patrimonio neto: $0,00
Pasivo más patrimonio: $5.000.000,00

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 CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE, los sábados **NO** son días hábiles.

Escaneado con CamScanner

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 CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE el(los) siguiente(s) establecimiento(s) de comercio:

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO

Nombre: MUNDO FARMACIA LA PRIMERA
Matrícula No.: 341074
Fecha de Matrícula: 02 de marzo de 2022
Último año renovado: 2022
Categoría: Establecimiento de Comercio
Dirección : Cr 1 27 98 lc 1 - Brr Independiente Parte Alta
Municipio: Ibagué

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.

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 : G4773.

Escaneado con CamScanner

CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 02/03/2022 - 11:16:48
Recibo No. S000859970, Valor 3200

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN NE6nDnYmwb

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a https://siibague.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.

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA - REPORTE A ENTIDADES

INFORMACIÓN COMPLENTARIA a. Que, los datos del empresario y/o el establecimiento de comercio han sido puestos a disposición de la Policía Nacional a través de la consulta a la base de datos del RUES. b. Se realizó la inscripción de la empresa y/o establecimiento en el Registro de Identificación Tributaria (RIT).

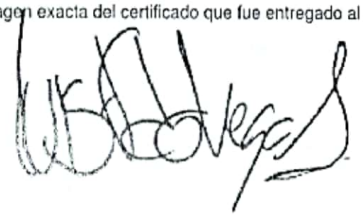
Este certificado refleja la situación jurídica registral de la persona natural, a la fecha y hora de su expedición.

IMPORTANTE: La firma digital del secretario de la CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE 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 ***

Escaneado con CamScanner

DIAN
POR UNA COLOMBIA MAS HONESTA

Formulario del Registro Único Tributario

001

2. Concepto: 01 Inscripción

4. Número de formulario: 14770756938

(415)7707212489984(8020)000001477075693 8

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico
1110470905	6	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 13	1110470905	2006 05 09

Lugar de expedición	28. País	29. Departamento	30. Ciudad/Municipio
COLOMBIA	169	Tolima 73	Ibagué 001

31. Primer apellido	32. Segundo apellido	33. Primer nombre	34. Otros nombres
RAMIREZ	ARAGON	SANDRA	MILENA

35. Razón social

36. Nombre comercial	37. Sigla

UBICACIÓN

38. País	39. Departamento	40. Ciudad/Municipio
COLOMBIA 169	Tolima 73	Ibagué 001

41. Dirección principal: AK 1 27 92

42. Correo electrónico: sandrita32588@gmail.com

43. Código postal	44. Teléfono 1	45. Teléfono 2
	3213323598	

CLASIFICACIÓN

Actividad económica

Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades		Ocupación	
46. Código	47. Fecha inicio actividad	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código 1	2	51. Código	52. Número establecimientos
8621	2007 03 08	8699	2007 03 08				

Responsabilidades, Calidades y Atributos

53. Código: 5

05- Impto. renta y compl. régimen ordinar

Obligados aduaneros	Exportadores
54. Código	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 [X] NO [ ] — 60. No. de Folios: 2 — 61. Fecha: 2021 - 07 - 07 / 19 : 16: 03

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:

954. Nombre: RAMIREZ ARAGON SANDRA MILENA

955. Cargo: Contribuyente

Fecha generación documento PDF: 02-03-2022 09:05:26AM

Escaneado con CamScanner

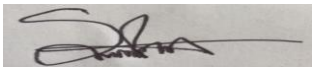
DOCUMENTO DE DECLARACIÓN DE ACTIVOS

EMPRESA: MUNDO FARMACIA LA PRIMERA

Yo, SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON identificada con Cedula No. 1.110.470.905 de Ibagué domiciliada en la misma ciudad, declaro haber constituido una persona natural ante la Cámara de Comercio deIbagué con la actividad No. C 4773 Establecimiento comercial diseñado concebido para la venta de medicamentos de uso humano y prestación de servicios complementarios con unos activos vinculados por valor de $ 5.000.000, 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 02 de Marzo de 2022.

Atentamente,



SANDRA MILENA RAMIREZ

CC: 1.110.470.905 de Ibagué

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

ENCUESTA DE IMPACTO ECONOMICO

Reporte de Impacto Económico			*www.sena.edu.co*
Parte I	**Información General**		
Nombre del Empresario: SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON			
Nombre de la Empresa: MUNDO FARMACIA LA PRIMERA			
Dirección: CR 1 27 98 LC 1 BRR INDEPENDIENTE PARTE ALTA	**Ciudad: IBAGUÉ**	**Depto. TOLIMA**	**Teléfono: 3213323598**
Diligenciada por: CRISTHIAN CAMILO DAZA BARRERO			
E-mail de quien diligencia la encuesta: ccamilod@sena.edu.co			**Cel. 3138058714**

¿Actualmente se encuentra en Asesoría? X SI ☐ No Si la respuesta es No, Fecha en que terminó la Asesoría: dd / mm / aaaaaaaa

Parte II **Impacto a reportar** *(Por favor solo reporte los impactos generados como resultado de la asesoría)*

X 1. Creación de Empresa ☐ 2. Empleos ☐ 3. Incremento en Ventas ☐ 4. Nuevos Recursos

1. Creación de Empresa	**Fecha de creación: 02 / 03 / 2022**	**Registro Mercantil Nro.: 341073**
2. Empleos	**Nro. Empleos Creados:** **Planilla Nro.:**	**Nro. Empleos Retenidos:** 0 (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) N.A

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	$: 5.000.000	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

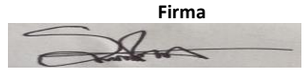
☐ Responsabilidad Social Empresarial ☐ Investigación, Desarrollo e Innovación ☐ Otro (Cuál) _____

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	**SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON**		02 / 03 / 2022
Gestor	**CRISTHIAN CAMILO DAZA BARRERO**	Cristhian Daza	02 / 03 / 2022
Gestor Líder de Centro / Líder Regional de Red	YUDY CARDENAS		02 / 03 / 2022

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 001 DEL DÍA 22 DEL MES DE FEBRERO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S)	Realizar la reunión de asesoría con el (la) emprendedor (a), con el fin de explicar el proceso de otras fuentes de financiación y apoyarlo en la puesta en marcha de su empresa.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON	1110470905	NA	NA	NA	EMPRENDEDORA	sandrita32588@gmail.com	3213323598	NA	PARTICIPACIÓN VIRTUAL
2	CRISTHIAN CAMILO DAZA BARRERO	1110521336	NA	X	Contratista	SBDC-SENA	ccamilod@sena.edu.co	3138058714	NA	

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. 001		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: REUNIÓN DE ASESORIA PARA LA EMPRENDEDORA SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON PROCESO OFF		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué Febrero 22 de 2022	**HORA INICIO: 2:00 p.m.**	**HORA FIN: 5:00 p.m.**
LUGAR Y/O ENLACE: PLATAFORMA TEAMS **https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3ameeting_**	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / 73 - CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS**	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1**.** EXPLICACIÓN DEL SERVICIOS DE OFF
2. FORMATOS DEL SBDC
3. VALIDACIÓN DE MERCADOS

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Realizar la reunión de asesoría con el (la) emprendedor (a), con el fin de explicar el proceso de otras fuentes de financiación y apoyarlo en la puesta en marcha de su empresa.

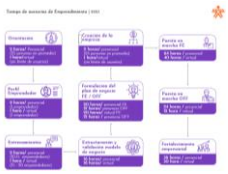
DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Se da inicio a la reunión con el (la) emprendedor (a) y el orientador de emprendimiento.

1. EXPLICACIÓN DEL SERVICIOS DE OFF

Se explica al emprendedor (a) el servicio que ofrece el SBDC del SENA en la línea de empresas otras fuentes de financiación y la ruta emprendedora. El (la) emprendedor (a) muestra interés en el proceso y manifiesta su interés de ingresar al servicio:





2. FORMATOS DEL SBDC

Se explican cada uno de los formatos que se aplican en la presente asesoría y se diligencian:

- Clasificación de clientes: resultado: nivel emprendedor 1
- Perfil emprendedor: resultado: puntaje 92.86%
- Inscripción al servicio de asesoría
- Programación de asesorías: formulación de plan de negocio, creación de empresa y puesta en marcha, con una duración de 4 meses.

3. VALIDACIÓN DE MERCADOS

Se explica al emprendedor (a) el proceso de ideación y validación de mercados, explicando las diferentes metodologías y herramientas existentes,

El emprendedor en la presente asesoría entrega al orientador la fotocopia de su cedula y Rut.

CONCLUSIONES

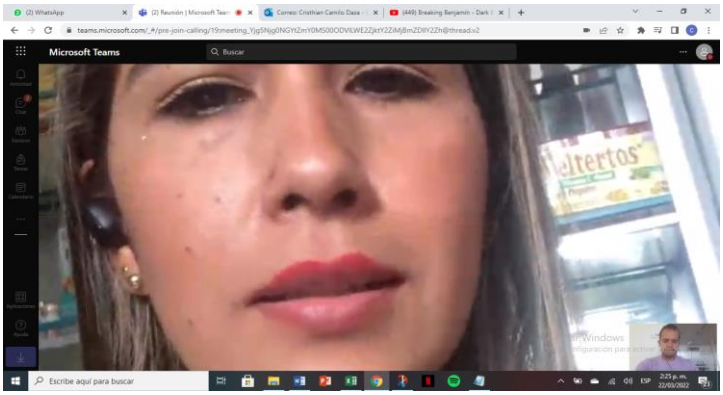
Se realizó la reunión de asesoría con el (la) emprendedor (a), con el fin de explicar el proceso de otras fuentes de financiación y apoyarlo en la puesta en marcha de su empresa.

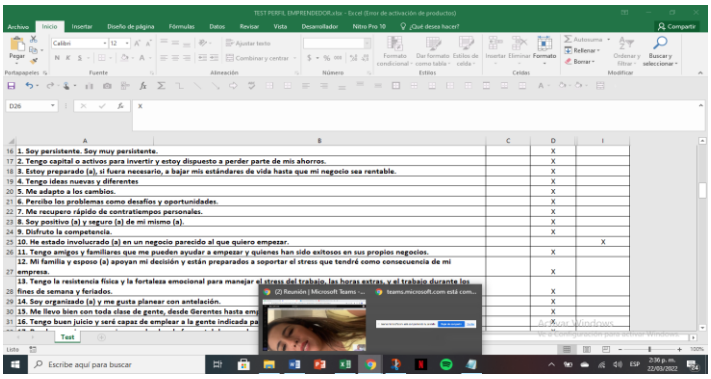
COMPROMISOS

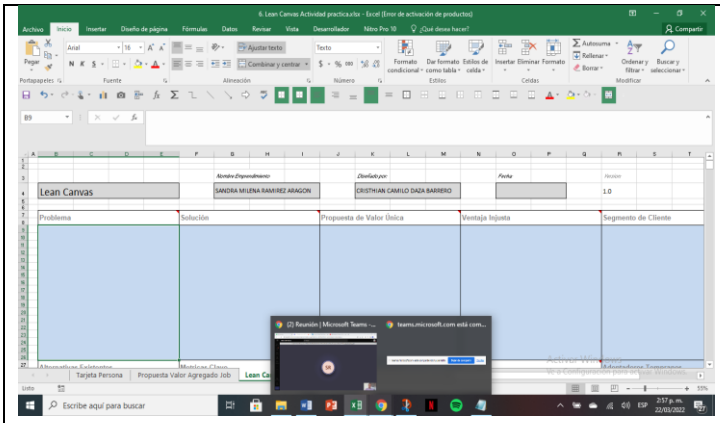
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Se agenda una nueva reunión de asesoría para continuar con el proceso de LEAN CANVAS, Evaluación de la idea de negocios y el Plan de Negocios I.	Emprendedor	De acuerdo al formato de programación de asesoría.

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

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






Lean Canvas
SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON
CRISTHIAN CAMILO DAZA BARRERO
1.0
Problema
Solución
Propuesta de Valor Única
Ventaja Injusta
Segmento de Cliente
Tarjeta Persona
Propuesta Valor Agregado Job
Escribe aquí para buscar

Instrucciones

Generalidades:

- ✓ Quién(es) lo diligencian: El formato de Acta debe ser diligenciado por la(s) persona(s), o el área responsable de la actividad, o en su defecto por la(s) persona(s) que citan a la reunión.
- ✓ Cuando el se diligencia: El acta debe ser diligenciada durante el desarrollo de la reunión para ser firmada y comunicada a los participantes en el menor tiempo posible.
- ✓ Frecuencia de diligenciamiento: N/A pues se diligencia cada vez que se desarrolla una reunión de trabajo y se deban registrar las actividades, acciones y decisiones tomadas.
- ✓ Qué trámite surte el formato una vez diligenciado: El formato una vez diligenciado debe surtir los efectos relacionados con el proceso o procedimiento de las áreas, y posteriormente pasar a conformar sus respectivos expedientes.
- ✓ Si se requiere imprimir (en lo posible no): Se debe imprimir en caso de que se trate de un documento que haga parte de un expediente del área, salvo que se gestione como un documento electrónico en los sistemas de información adecuados que cumplan los requisitos de documento electrónico y permita la conformación de los expedientes electrónicos o híbridos.

- ✓ Quién lo guarda: Las actas deben ser guardadas en sus respectivos expedientes.
- ✓ Otros, según se considere necesario

Campo del formato	Instrucción	Tener en cuenta
SOLICITAR PERMISO PARA GRABAR LAS REUNIONES	Se debe solicitar permiso para grabar las reuniones Especialmente para las reuniones virtuales donde no se puede incluir la firma de estos participantes. La aprobación se puede registrar en la columna junto a la firma.	
ACTA No.	Se inicia un consecutivo por vigencia, iniciando desde N° 1 hasta N° veces.	Se archiva en orden cronológico, del más antiguo al más reciente
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN:	Verificar si el comité convocado esta creado por acto administrativo para registrar su nombre o en su defecto nombrar colocar la temática a desarrollar.	
CIUDAD Y FECHA:	Registre el nombre de la ciudad y el día en que se celebra la reunión.	
HORA INICIO /HORA FIN	Registre la hora de inicio de la reunión y la hora de finalización	
DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO	Registre el nombre del lugar en el que se celebra la reunión.	
LUGAR Y/O ENLACE	Registre el lugar donde se lleva a cabo la reunión y el enlace si se trata de una reunión virtual y/o si la reunión fue grabada registre el enlace de la grabación. Puede registrar el lugar y el enlace al tiempo si se trata de una reunión con participación presencial y virtual al tiempo.	Solicitar permiso para grabar las reuniones
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR	Listar las temáticas centrales del comité o de la reunión.	Si es un comité incluir un punto relacionado con la verificación de quorum
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:	Iniciando con un verbo en infinitivo indicar el propósito o finalidad de la reunión	

DESARROLLO DE LA REUNIÓN	Realizar descripción del desarrollo de la reunión conforme con la agenda o los puntos a desarrollar.	Si es un comité es importante verificar el quorum indicando los roles que desempeña cada uno.
CONCLUSIONES	Resumen de las decisiones y aspectos más importantes tratados.	
COMPROMISOS	Se registran las tareas asignadas a los participantes y las fechas de cumplimiento.	Realice revisión compromisos anteriores
FIRMAS	Para el caso de participación presencial en la reunión se debe incluir la firma manuscrita, para el caso de participación a través de medios electrónicos se registra la participación incluyendo la imagen o captura de pantalla donde se evidencia la participación y en la firma se registra al participante y se firma como (PARTICIPACIÓN VIRTUAL)	
LA INFORMACIÓN DE ESTE DOCUMENTO SE DEBE CLASIFICAR COMO		
PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES		
DATO PERSONAL:	Cualquier información vinculada o que pueda asociarse a una o varias personas naturales determinadas o determinables	
ENCARGADO DEL TRATAMIENTO:	Persona natural o jurídica, pública o privada, que por sí misma o en asocio con otros, realice el Tratamiento de datos personales por cuenta del responsable del Tratamiento	

RESPONSABLE DEL TRATAMIENTO	Persona natural o jurídica, pública o privada, que por sí misma o en asocio con otros, decida sobre la base de datos y/o el Tratamiento de los datos	
TITULAR	Persona natural cuyos datos personales sean objeto de Tratamiento	
TRATAMIENTO	Cualquier operación o conjunto de operaciones sobre datos personales, tales como la recolección, almacenamiento, uso, circulación o supresión	
FINALIDAD	La utilización de los datos debe sujetarse a una finalidad legítima de acuerdo con la Constitución y la ley. La finalidad de la utilización de los datos debe ser informada al titular de la información previa o concomitantemente con el otorgamiento de la autorización, cuando ella sea necesaria o en general siempre que el titular solicite información al respecto	

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 002 DEL DÍA 23 DEL MES DE FEBRERO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S)	Realizar la reunión de asesoría con el (la) emprendedor (a), con el fin de explicar el proceso de otras fuentes de financiación y apoyarlo en la puesta en marcha de su empresa.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON	1110470905	NA	NA	X	EMPRENDEDORA	sandrita32588@gmail.com	3213323598	NA	PARTICIPACIÓN VIRTUAL
2	CRISTHIAN CAMILO DAZA BARRERO	1110521336	NA	X	Contratista	SBDC - SENA	ccamilod@sena.edu.co	3138058714	NA	Chisthian Daza

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. 002		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: REUNIÓN DE ASESORIA PARA LA EMPRENDEDORA SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON PROCESO OFF		
CIUDAD Y FECHA: IBAGUÉ Febrero 23 2022	**HORA INICIO: 10:00 AM**	**HORA FIN: 12:00 PM**
LUGAR Y/O ENLACE: Plataforma Teams https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3ameeting_	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO 73 - CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS**	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: **1.** EXPLICACIÓN DE LA EVALUACION DE LA IDEA DE NEGOCIO 2. EXPLICACIÓN Y DESARROLLO MODELO LEAN CANVAS 3. FORMULACION PLAN DE NEGOCIOS		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Realizar la reunión de asesoría con el (la) emprendedor (a), con el fin de poder continuar con el proceso de Otras Fuentes de Financiación.		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Se da inicio a la reunión con el (la) emprendedor (a) y el orientador de emprendimiento.

1. EXPLICACIÓN DE LA EVALUACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Se explica al emprendedor (a) en qué consiste el proceso de la evaluación de la idea de negocio, donde se indica que en este documento reposa información concerniente a la definición de la idea de negocio, un análisis de mercado que sirve de antesala al modelo Lean Canvas y una estrategia de ventas donde se indica la manera de cómo el emprendedor (a) puede vender sus productos mediante publicidad, redes sociales, etc.

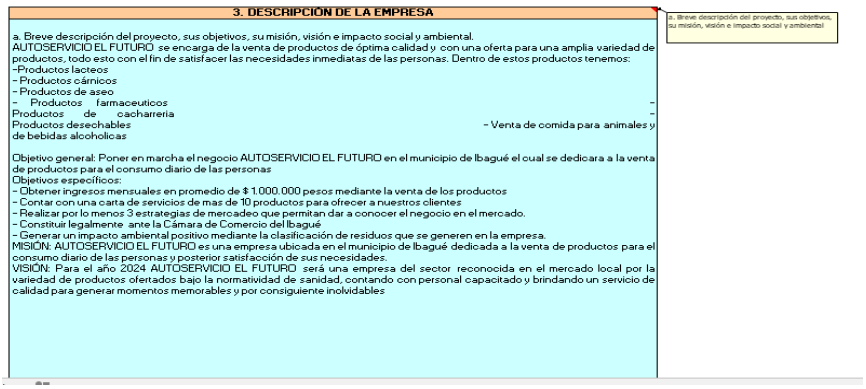
2. EXPLICACIÓN Y DESARROLLO MODELO LEAN CANVAS

Se explica al emprendedor (a) el proceso de ideación y validación de mercados, explicando las diferentes metodologías y herramientas existentes, donde se selecciona el CANVAS teniendo en cuenta la experiencia del (la) emprendedor (a) y que ya está realizando la actividad económica como unidad productiva.

3. FORMULACIÓN PLAN DE NEGOCIOS

Se explica al emprendedor (a) la importancia que ejerce el plan de negocios dentro de cualquier empresa, al resaltarle la importancia de los aspectos de mercadeo, técnicos, administrativos y financieros

Para realizar la presente asesoría se utilizaron ejemplos de planes de negocio OFF hechos por parte de emprendedores adscritos al centro de comercio y servicios. Es importante la experiencia de la emprendedora por la trayectoria que tiene.



3. DESCRIPCION DE LA EMPRESA

a. Breve descripción del proyecto, sus objetivos, su misión, visión e impacto social y ambiental.
AUTOSERVICIO EL FUTURO se encarga de la venta de productos de óptima calidad y con una oferta para una amplia variedad de productos, todo esto con el fin de satisfacer las necesidades inmediatas de las personas. Dentro de estos productos tenemos:
-Productos lacteos
- Productos cárnicos
- Productos de aseo
- Productos farmaceuticos -
Productos de cacharreria -
Productos desechables - Venta de comida para animales y de bebidas alcoholicas

Objetivo general: Poner en marcha el negocio AUTOSERVICIO EL FUTURO en el municipio de Ibagué el cual se dedicara a la venta de productos para el consumo diario de las personas
Objetivos específicos:
- Obtener ingresos mensuales en promedio de $ 1.000.000 pesos mediante la venta de los productos
- Contar con una carta de servicios de mas de 10 productos para ofrecer a nuestros clientes
- Realizar por lo menos 3 estrategias de mercadeo que permitan dar a conocer el negocio en el mercado.
- Constituir legalmente ante la Cámara de Comercio del Ibagué
- Generar un impacto ambiental positivo mediante la clasificación de residuos que se generen en la empresa.
MISIÓN: AUTOSERVICIO EL FUTURO es una empresa ubicada en el municipio de Ibagué dedicada a la venta de productos para el consumo diario de las personas y posterior satisfacción de sus necesidades.
VISIÓN: Para el año 2024 AUTOSERVICIO EL FUTURO será una empresa del sector reconocida en el mercado local por la variedad de productos ofertados bajo la normatividad de sanidad, contando con personal capacitado y brindando un servicio de calidad para generar momentos memorables y por consiguiente inolvidables

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

CONCLUSIONES

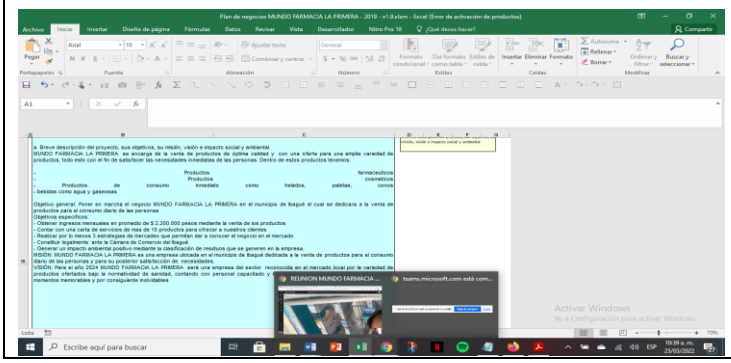
Se realizó la reunión de asesoría con el (la) emprendedor (a), con el fin de explicar el proceso de otras fuentes de financiación y apoyarlo en la puesta en marcha de su empresa.

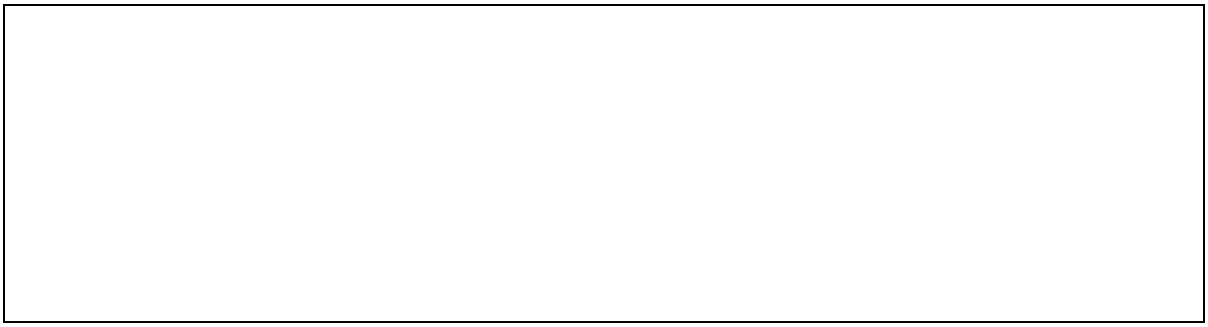
COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Se agenda una nueva reunión para la constitución de la empresa ante cámara de comercio	Emprendedor	De acuerdo al formato de programación de asesoría.

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

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





Instrucciones

Generalidades:

- ✓ Quién(es) lo diligencian: El formato de Acta debe ser diligenciado por la(s) persona(s), o el área responsable de la actividad, o en su defecto por la(s) persona(s) que citan a la reunión.
- ✓ Cuando el se diligencia: El acta debe ser diligenciada durante el desarrollo de la reunión para ser firmada y comunicada a los participantes en el menor tiempo posible.
- ✓ Frecuencia de diligenciamiento: N/A pues se diligencia cada vez que se desarrolla una reunión de trabajo y se deban registrar las actividades, acciones y decisiones tomadas.
- ✓ Qué trámite surte el formato una vez diligenciado: El formato una vez diligenciado debe surtir los efectos relacionados con el proceso o procedimiento de las áreas, y posteriormente pasar a conformar sus respectivos expedientes.
- ✓ Si se requiere imprimir (en lo posible no): Se debe imprimir en caso de que se trate de un documento que haga parte de un expediente del área, salvo que se gestione como un documento electrónico en los sistemas de información adecuados que cumplan los requisitos de documento electrónico y permita la conformación de los expedientes electrónicos o híbridos.

- ✓ Quién lo guarda: Las actas deben ser guardadas en sus respectivos expedientes.
- ✓ Otros, según se considere necesario

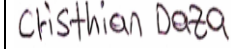
Campo del formato	Instrucción	Tener en cuenta
SOLICITAR PERMISO PARA GRABAR LAS REUNIONES	Se debe solicitar permiso para grabar las reuniones Especialmente para las reuniones virtuales donde no se puede incluir la firma de estos participantes. La aprobación se puede registrar en la columna junto a la firma.	
ACTA No.	Se inicia un consecutivo por vigencia, iniciando desde N° 1 hasta N° veces.	Se archiva en orden cronológico, del más antiguo al más reciente
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN:	Verificar si el comité convocado esta creado por acto administrativo para registrar su nombre o en su defecto nombrar colocar la temática a desarrollar.	
CIUDAD Y FECHA:	Registre el nombre de la ciudad y el día en que se celebra la reunión.	
HORA INICIO /HORA FIN	Registre la hora de inicio de la reunión y la hora de finalización	
DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO	Registre el nombre del lugar en el que se celebra la reunión.	
LUGAR Y/O ENLACE	Registre el lugar donde se lleva a cabo la reunión y el enlace si se trata de una reunión virtual y/o si la reunión fue grabada registre el enlace de la grabación. Puede registrar el lugar y el enlace al tiempo si se trata de una reunión con participación presencial y virtual al tiempo.	Solicitar permiso para grabar las reuniones
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR	Listar las temáticas centrales del comité o de la reunión.	Si es un comité incluir un punto relacionado con la verificación de quorum
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:	Iniciando con un verbo en infinitivo indicar el propósito o finalidad de la reunión	

DESARROLLO DE LA REUNIÓN	Realizar descripción del desarrollo de la reunión conforme con la agenda o los puntos a desarrollar.	Si es un comité es importante verificar el quorum indicando los roles que desempeña cada uno.
CONCLUSIONES	Resumen de las decisiones y aspectos más importantes tratados.	
COMPROMISOS	Se registran las tareas asignadas a los participantes y las fechas de cumplimiento.	Realice revisión compromisos anteriores
FIRMAS	Para el caso de participación presencial en la reunión se debe incluir la firma manuscrita, para el caso de participación a través de medios electrónicos se registra la participación incluyendo la imagen o captura de pantalla donde se evidencia la participación y en la firma se registra al participante y se firma como (PARTICIPACIÓN VIRTUAL)	
LA INFORMACIÓN DE ESTE DOCUMENTO SE DEBE CLASIFICAR COMO		
PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES		
DATO PERSONAL:	Cualquier información vinculada o que pueda asociarse a una o varias personas naturales determinadas o determinables	
ENCARGADO DEL TRATAMIENTO:	Persona natural o jurídica, pública o privada, que por sí misma o en asocio con otros, realice el Tratamiento de datos personales por cuenta del responsable del Tratamiento	

RESPONSABLE DEL TRATAMIENTO	Persona natural o jurídica, pública o privada, que por sí misma o en asocio con otros, decida sobre la base de datos y/o el Tratamiento de los datos	
TITULAR	Persona natural cuyos datos personales sean objeto de Tratamiento	
TRATAMIENTO	Cualquier operación o conjunto de operaciones sobre datos personales, tales como la recolección, almacenamiento, uso, circulación o supresión	
FINALIDAD	La utilización de los datos debe sujetarse a una finalidad legítima de acuerdo con la Constitución y la ley. La finalidad de la utilización de los datos debe ser informada al titular de la información previa o concomitantemente con el otorgamiento de la autorización, cuando ella sea necesaria o en general siempre que el titular solicite información al respecto	

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 003 DEL DÍA 24 DEL MES DE FEBRERO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S)	Realizar la reunión de asesoría con el (la) emprendedor (a), con el fin de explicar el proceso de otras fuentes de financiación y apoyarlo en la puesta en marcha de su empresa.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON	1110470905	NA	NA	X	EMPRENDEDORA	sandrita32588@gmail.com	3213323598	NA	PARTICIPACIÓN VIRTUAL
2	CRISTHIAN CAMILO DAZA BARRERO	1110521336	NA	X	Contratista	SBDC - SENA	ccamilod@sena.edu.co	3138058714	NA	

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.

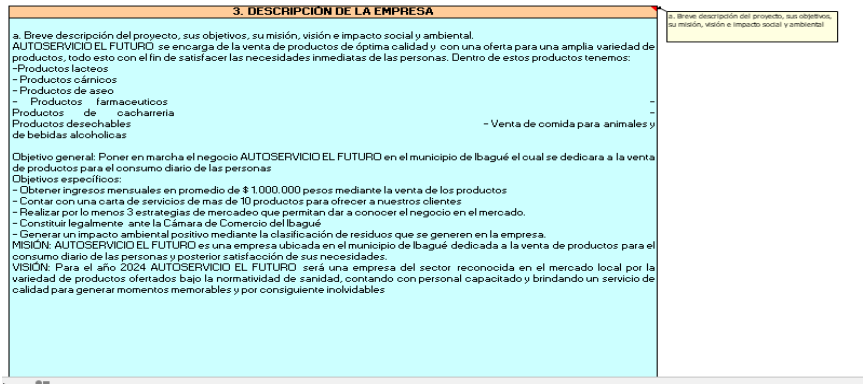
ACTA No. 003		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: REUNIÓN DE ASESORIA PARA LA EMPRENDEDORA SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON PROCESO OFF		
CIUDAD Y FECHA: IBAGUÉ FEBRERO 24 2022	**HORA INICIO: 10:00 AM**	**HORA FIN: 12:00 PM**
LUGAR Y/O ENLACE: Plataforma Teams https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3ameeting_	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO 73 - CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS**	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: **1.** FORMULACION PLAN DE NEGOCIOS		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Realizar la reunión de asesoría con el (la) emprendedor (a), con el fin de poder continuar con el proceso de Otras Fuentes de Financiación.		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1. FORMULACIÓN PLAN DE NEGOCIOS

Se explica al emprendedor (a) la importancia que ejerce el plan de negocios dentro de cualquier empresa, al resaltarle la importancia de los aspectos de mercadeo, técnicos, administrativos y financieros

Para realizar la presente asesoría se utilizaron ejemplos de planes de negocio OFF hechos por parte de emprendedores adscritos al centro de comercio y servicios. Es importante la experiencia de la emprendedora por la trayectoria que tiene.



3. DESCRIPCION DE LA EMPRESA

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

AUTOSERVICIO EL FUTURO se encarga de la venta de productos de óptima calidad y con una oferta para una amplia variedad de productos, todo esto con el fin de satisfacer las necesidades inmediatas de las personas. Dentro de estos productos tenemos:

- Productos lacteos
- Productos cárnicos
- Productos de aseo
- Productos farmaceuticos
- Productos de cacharreria
- Productos desechables
- Venta de comida para animales y de bebidas alcoholicas

Objetivo general: Poner en marcha el negocio AUTOSERVICIO EL FUTURO en el municipio de Ibagué el cual se dedicara a la venta de productos para el consumo diario de las personas

Objetivos especificos:

- Obtener ingresos mensuales en promedio de $ 1.000.000 pesos mediante la venta de los productos
- Contar con una carta de servicios de mas de 10 productos para ofrecer a nuestros clientes
- Realizar por lo menos 3 estrategias de mercadeo que permitan dar a conocer el negocio en el mercado.
- Constituir legalmente ante la Cámara de Comercio del Ibagué
- Generar un impacto ambiental positivo mediante la clasificación de residuos que se generen en la empresa.

MISIÓN: AUTOSERVICIO EL FUTURO es una empresa ubicada en el municipio de Ibagué dedicada a la venta de productos para el consumo diario de las personas y posterior satisfacción de sus necesidades.

VISIÓN: Para el año 2024 AUTOSERVICIO EL FUTURO será una empresa del sector reconocida en el mercado local por la variedad de productos ofertados bajo la normatividad de sanidad, contando con personal capacitado y brindando un servicio de calidad para generar momentos memorables y por consiguiente inolvidables

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

CONCLUSIONES

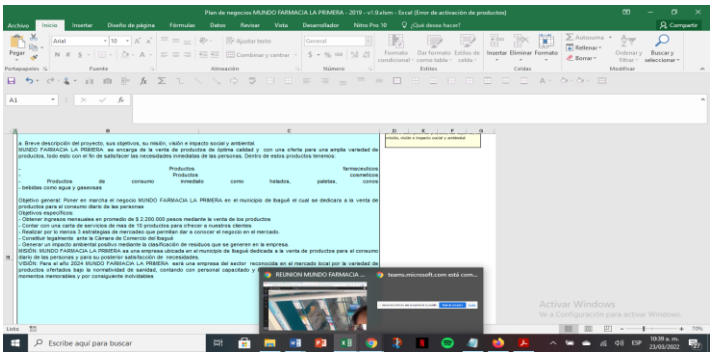
Se realizó la reunión de asesoría con el (la) emprendedor (a), con el fin de explicar el proceso de otras fuentes de financiación y apoyarlo en la puesta en marcha de su empresa.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Se agenda una nueva reunión para la constitución de la empresa ante cámara de comercio	Emprendedor	De acuerdo al formato de programación de asesoría.

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

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



Instrucciones

Generalidades:

- ✓ Quién(es) lo diligencian: El formato de Acta debe ser diligenciado por la(s) persona(s), o el área responsable de la actividad, o en su defecto por la(s) persona(s) que citan a la reunión.
- ✓ Cuando el se diligencia: El acta debe ser diligenciada durante el desarrollo de la reunión para ser firmada y comunicada a los participantes en el menor tiempo posible.
- ✓ Frecuencia de diligenciamiento: N/A pues se diligencia cada vez que se desarrolla una reunión de trabajo y se deban registrar las actividades, acciones y decisiones tomadas.
- ✓ Qué trámite surte el formato una vez diligenciado: El formato una vez diligenciado debe surtir los efectos relacionados con el proceso o procedimiento de las áreas, y posteriormente pasar a conformar sus respectivos expedientes.
- ✓ Si se requiere imprimir (en lo posible no): Se debe imprimir en caso de que se trate de un documento que haga parte de un expediente del área, salvo que se gestione como un documento electrónico en los sistemas de información adecuados que cumplan los requisitos de documento electrónico y permita la conformación de los expedientes electrónicos o híbridos.

- ✓ Quién lo guarda: Las actas deben ser guardadas en sus respectivos expedientes.
- ✓ Otros, según se considere necesario

Campo del formato	Instrucción	Tener en cuenta
SOLICITAR PERMISO PARA GRABAR LAS REUNIONES	Se debe solicitar permiso para grabar las reuniones Especialmente para las reuniones virtuales donde no se puede incluir la firma de estos participantes. La aprobación se puede registrar en la columna junto a la firma.	
ACTA No.	Se inicia un consecutivo por vigencia, iniciando desde N° 1 hasta N° veces.	Se archiva en orden cronológico, del más antiguo al más reciente
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN:	Verificar si el comité convocado esta creado por acto administrativo para registrar su nombre o en su defecto nombrar colocar la temática a desarrollar.	
CIUDAD Y FECHA:	Registre el nombre de la ciudad y el día en que se celebra la reunión.	
HORA INICIO /HORA FIN	Registre la hora de inicio de la reunión y la hora de finalización	
DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO	Registre el nombre del lugar en el que se celebra la reunión.	
LUGAR Y/O ENLACE	Registre el lugar donde se lleva a cabo la reunión y el enlace si se trata de una reunión virtual y/o si la reunión fue grabada registre el enlace de la grabación. Puede registrar el lugar y el enlace al tiempo si se trata de una reunión con participación presencial y virtual al tiempo.	Solicitar permiso para grabar las reuniones
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR	Listar las temáticas centrales del comité o de la reunión.	Si es un comité incluir un punto relacionado con la verificación de quorum
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:	Iniciando con un verbo en infinitivo indicar el propósito o finalidad de la reunión	

DESARROLLO DE LA REUNIÓN	Realizar descripción del desarrollo de la reunión conforme con la agenda o los puntos a desarrollar.	Si es un comité es importante verificar el quorum indicando los roles que desempeña cada uno.
CONCLUSIONES	Resumen de las decisiones y aspectos más importantes tratados.	
COMPROMISOS	Se registran las tareas asignadas a los participantes y las fechas de cumplimiento.	Realice revisión compromisos anteriores
FIRMAS	Para el caso de participación presencial en la reunión se debe incluir la firma manuscrita, para el caso de participación a través de medios electrónicos se registra la participación incluyendo la imagen o captura de pantalla donde se evidencia la participación y en la firma se registra al participante y se firma como (PARTICIPACIÓN VIRTUAL)	
LA INFORMACIÓN DE ESTE DOCUMENTO SE DEBE CLASIFICAR COMO		
PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES		
DATO PERSONAL:	Cualquier información vinculada o que pueda asociarse a una o varias personas naturales determinadas o determinables	
ENCARGADO DEL TRATAMIENTO:	Persona natural o jurídica, pública o privada, que por sí misma o en asocio con otros, realice el Tratamiento de datos personales por cuenta del responsable del Tratamiento	

RESPONSABLE DEL TRATAMIENTO	Persona natural o jurídica, pública o privada, que por sí misma o en asocio con otros, decida sobre la base de datos y/o el Tratamiento de los datos	
TITULAR	Persona natural cuyos datos personales sean objeto de Tratamiento	
TRATAMIENTO	Cualquier operación o conjunto de operaciones sobre datos personales, tales como la recolección, almacenamiento, uso, circulación o supresión	
FINALIDAD	La utilización de los datos debe sujetarse a una finalidad legítima de acuerdo con la Constitución y la ley. La finalidad de la utilización de los datos debe ser informada al titular de la información previa o concomitantemente con el otorgamiento de la autorización, cuando ella sea necesaria o en general siempre que el titular solicite información al respecto	

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 004 DEL DÍA 02 DEL MES DE MARZO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S)	Realizar la reunión con la emprendedora, con el fin de hacer el proceso de constitución ante Cámara de Comercio

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON	1110470905	NA	NA	NA	EMPRENDEDORA	sandrita32588@gmail.com	3213323598	NA	PARTICIPACIÓN VIRTUAL
2	CRISTHIAN CAMILO DAZA BARRERO	1110521336	NA	X	Contratista	SBDC-SENA	ccamilod@sena.edu.co	3138058714	NA	

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. 004		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: ASESORÍA CON LA EMPRENDEDORA SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON PARA EL PROCESO DE CONSTITUCIÓN ANTE CÁMARA DE COMERCIO PROCESO OFF		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué Marzo 2 de 2022	**HORA INICIO: 9:00 a.m.**	**HORA FIN: 11:00 a.m.**
LUGAR Y/O ENLACE: Plataforma Teams **https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3ameeting_**	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / 73 - CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS**	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. **CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA ANTE CÁMARA DE COMERCIO**

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Realizar la reunión con el (la) emprendedor (a), con el fin de hacer asesoría para el proceso de constitución ante Cámara de Comercio

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1. **CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA ANTE CÁMARA DE COMERCIO**

Siendo las 9:00 a.m. se reúne la emprendedora Sandra Milena Ramírez Aragón con el orientador Cristhian Camilo Daza Barrero de manera virtual donde el orientador le brinda toda la información necesaria a la emprendedora para que pueda hacer el proceso de constitución de la empresa. Información importante como la renovación de la matricula mercantil la cual se hace de manera anual entre el 2 de Enero hasta el 31 de Marzo de cada año, tiempo que aplica de igual manera para el pago del impuesto de industria y comercio

CONCLUSIONES

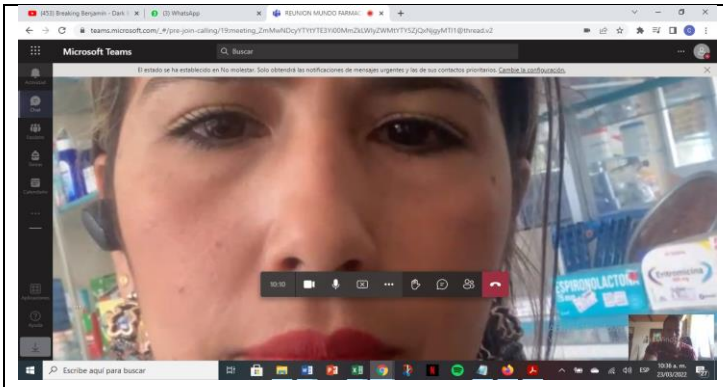
Se realizó la reunión de asesoría con el (la) emprendedor (a), con el fin de realizar la constitución de la empresa ante Cámara de Comercio

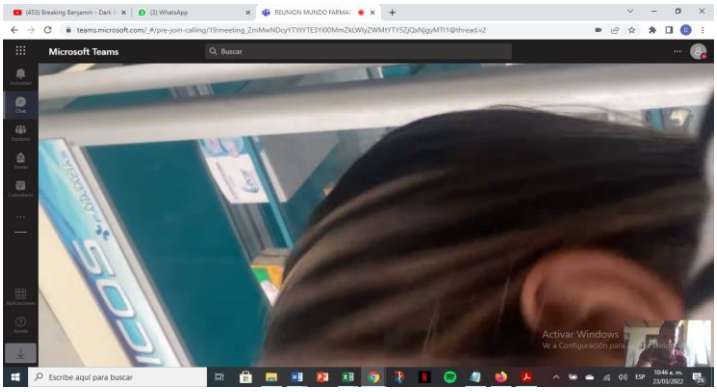
COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Se explica al emprendedor(a) que la próxima asesoría se realizará el proceso de Puesta en Marcha	Emprendedor - Orientador	De acuerdo al formato de programación de asesoría.

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

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


Microsoft Teams
Buscar
Escribe aquí para buscar


Microsoft Teams
Buscar
Activar Windows
Escribe aquí para buscar

Instrucciones

Generalidades:

- ✓ Quién(es) lo diligencian: El formato de Acta debe ser diligenciado por la(s) persona(s), o el área responsable de la actividad, o en su defecto por la(s) persona(s) que citan a la reunión.
- ✓ Cuando el se diligencia: El acta debe ser diligenciada durante el desarrollo de la reunión para ser firmada y comunicada a los participantes en el menor tiempo posible.
- ✓ Frecuencia de diligenciamiento: N/A pues se diligencia cada vez que se desarrolla una reunión de trabajo y se deban registrar las actividades, acciones y decisiones tomadas.
- ✓ Qué trámite surte el formato una vez diligenciado: El formato una vez diligenciado debe surtir los efectos relacionados con el proceso o procedimiento de las áreas, y posteriormente pasar a conformar sus respectivos expedientes.
- ✓ Si se requiere imprimir (en lo posible no): Se debe imprimir en caso de que se trate de un documento que haga parte de un expediente del área, salvo que se gestione como un documento electrónico en los sistemas de información adecuados que cumplan los requisitos de documento electrónico y permita la conformación de los expedientes electrónicos o híbridos.

- ✓ Quién lo guarda: Las actas deben ser guardadas en sus respectivos expedientes.
- ✓ Otros, según se considere necesario

Campo del formato	Instrucción	Tener en cuenta
SOLICITAR PERMISO PARA GRABAR LAS REUNIONES	Se debe solicitar permiso para grabar las reuniones Especialmente para las reuniones virtuales donde no se puede incluir la firma de estos participantes. La aprobación se puede registrar en la columna junto a la firma.	
ACTA No.	Se inicia un consecutivo por vigencia, iniciando desde N° 1 hasta N° veces.	Se archiva en orden cronológico, del más antiguo al más reciente
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN:	Verificar si el comité convocado esta creado por acto administrativo para registrar su nombre o en su defecto nombrar colocar la temática a desarrollar.	
CIUDAD Y FECHA:	Registre el nombre de la ciudad y el día en que se celebra la reunión.	
HORA INICIO /HORA FIN	Registre la hora de inicio de la reunión y la hora de finalización	
DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO	Registre el nombre del lugar en el que se celebra la reunión.	
LUGAR Y/O ENLACE	Registre el lugar donde se lleva a cabo la reunión y el enlace si se trata de una reunión virtual y/o si la reunión fue grabada registre el enlace de la grabación. Puede registrar el lugar y el enlace al tiempo si se trata de una reunión con participación presencial y virtual al tiempo.	Solicitar permiso para grabar las reuniones
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR	Listar las temáticas centrales del comité o de la reunión.	Si es un comité incluir un punto relacionado con la verificación de quorum
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:	Iniciando con un verbo en infinitivo indicar el propósito o finalidad de la reunión	

DESARROLLO DE LA REUNIÓN	Realizar descripción del desarrollo de la reunión conforme con la agenda o los puntos a desarrollar.	Si es un comité es importante verificar el quorum indicando los roles que desempeña cada uno.
CONCLUSIONES	Resumen de las decisiones y aspectos más importantes tratados.	
COMPROMISOS	Se registran las tareas asignadas a los participantes y las fechas de cumplimiento.	Realice revisión compromisos anteriores
FIRMAS	Para el caso de participación presencial en la reunión se debe incluir la firma manuscrita, para el caso de participación a través de medios electrónicos se registra la participación incluyendo la imagen o captura de pantalla donde se evidencia la participación y en la firma se registra al participante y se firma como (PARTICIPACIÓN VIRTUAL)	
LA INFORMACIÓN DE ESTE DOCUMENTO SE DEBE CLASIFICAR COMO		
PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES		
DATO PERSONAL:	Cualquier información vinculada o que pueda asociarse a una o varias personas naturales determinadas o determinables	
ENCARGADO DEL TRATAMIENTO:	Persona natural o jurídica, pública o privada, que por sí misma o en asocio con otros, realice el Tratamiento de datos personales por cuenta del responsable del Tratamiento	

RESPONSABLE DEL TRATAMIENTO	Persona natural o jurídica, pública o privada, que por sí misma o en asocio con otros, decida sobre la base de datos y/o el Tratamiento de los datos	
TITULAR	Persona natural cuyos datos personales sean objeto de Tratamiento	
TRATAMIENTO	Cualquier operación o conjunto de operaciones sobre datos personales, tales como la recolección, almacenamiento, uso, circulación o supresión	
FINALIDAD	La utilización de los datos debe sujetarse a una finalidad legítima de acuerdo con la Constitución y la ley. La finalidad de la utilización de los datos debe ser informada al titular de la información previa o concomitantemente con el otorgamiento de la autorización, cuando ella sea necesaria o en general siempre que el titular solicite información al respecto	

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 005 DEL DÍA 3 DEL MES DE MARZO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S)	Realizar la reunión de asesoría con el (la) emprendedor (a), con el fin de explicar el proceso de puesta en marcha de su empresa.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON	1110470905	NA	NA	X	EMPRENDEDORA	sandrita32588@gmail.com	3213323598	NA	PARTICIPACIÓN VIRTUAL
2	CRISTHIAN CAMILO DAZA BARRERO	1110521336		X		SBDC - SENA	ccamilod@sena.edu.co	3138058714	NA	Cristhian Daza
3										

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. 005		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: REUNION CON LA EMPRENDEDORA SANDRA MILENA RAMIREZ ARAGON PARA ASESORIA DE LA PUESTA EN MARCHA DE SU EMPRESA		
CIUDAD Y FECHA: IBAGUÉ MARZO 3 DE 2022	**HORA INICIO: 10:00 AM**	**HORA FIN: 12: 00 PM**
LUGAR Y/O ENLACE: Plataforma Teams https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3ameeting_	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO 73 - CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS**	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. **REDACCION PLAN DE ACCIÓN MUNDO FARMACIA LA PRIMERA**

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: SE REALIZA REUNION CON LA EMPRENDEDORA CON EL FIN DE EMPEZAR A TRABAJAR EL PLAN DE ACCION, TOMANDO EN CUENTA ASPECTOS COMERCIALES, LOGISTICOS, FINANCIEROS Y DIGITALES

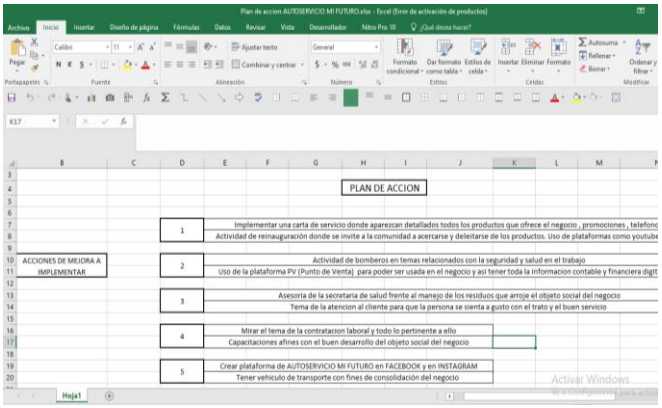
DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Siendo las 10:00 A.M. se da inicio a la reunión con la emprendedora donde se tocan y por ende discuten temas concernientes a las estrategias comerciales a adoptar para poder tener una visión más amplia de cómo poder dar a conocer su negocio a mas partes de la ciudad, saliéndose un poco del sector donde reside y que es conocido plenamente por los habitantes de dicha parte de la ciudad. También se tocaron relacionados con el inicio del manejo de una plataforma contable la cual le permitirá llevar de manera digitalizada todo lo relacionado con el inventario de los productos, los ingresos y egresos, etc. Otro aspecto que se trató en la reunión fue el tema administrativo laboral donde la usuaria debe empezar a mirar los mecanismos o herramientas a usar para la contratación de personal requerido para enfrentar la futura expansión del negocio, el cual debe ser personal seleccionado minuciosamente que cumplan con las labores asignadas, no dejando de lado que la emprendedora debe estar en constantes capacitaciones relacionadas con el objeto social de negocio. Esto debido a que cada cierto tiempo salen nuevos aspectos a tener en cuenta para los microempresarios. Por último, se indica a emprendedora los diferentes cursos y capacitaciones que ofrece la Cámara de Comercio de Ibagué para que pueda acceder a ellos y así poder aplicarlos en el desarrollo normal del objeto social de su empresa

CONCLUSIONES

La emprendedora facilita información sobre el proceso de contratación de una plataforma contable con el objetivo de dar a conocer el manejo digital que le dará a su negocio en cuanto a inventario, ingresos y egresos; por el lado comercial, la emprendedora detalla los pasos a dar para empezar a promocionar su negocio mediante el uso de plataformas digitales como Youtube, Facebook e Instagram.

Para esos detalles y otros más, se realiza un esquema llamado Plan de Acción donde aparecen resumidos los próximos objetivos a llevarse a cabo por parte de la emprendedora.

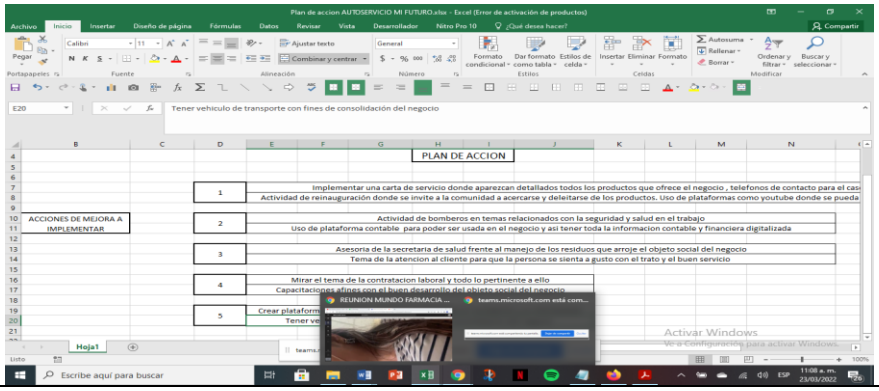


COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Se está a la espera de programar una nueva reunión con la emprendedora para seguir con el proceso que se está llevando a cabo	Emprendedor - Orientador	Según formato respectivo de programación de asesorías

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

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






SENA