SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

HERRAMIENTA PARA CLASIFICACION DE NUEVOS CLIENTES

Parte 1	Información del Contacto			
Nombre de Contacto:	Adriana Maria Mejia Tovar	Fecha (dd/mm/aaaa):	21/04/2022	
Nombre de la Empresa (si aplica):	English House	Correo Electrónico:	teacheradrianamejia@gmail.com/adriana@english-house.co	
Número de Teléfono.:	3046743358	Tipo de Documento y Número:	Cédula de Ciudadanía	1.215.690.669
Nombre del Gestor:	Raul Antonio Sánchez Alfonso	Nivel Educativo:	Secundaria	

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

Parte 3. PARA EMPRESAS CONSTITUIDAS		*SI USTED YA TIENE UNA EMPRESA ESTABLECIDA RESPONDA:*	
¿ Cuántos empleos formales está generando su empresa		¿Cuantos informales?	
Ventas en pesos del último año			
Ventas en pesos del penúltimo año			
Crecimiento en términos de ventas			0,00%
¿Cuáles son sus productos y/o servicios?			
¿Desea una asesoría específica para su empresa? Si No		SI	
	¿En qué áreas le gustaría recibir asesoría?		
1 AREA LINEAMIENTOS BÁSICOS ESTRATÉGICOS	x	Definicion de mision, vision y objetivos estrategicos de la empresa	
2 AREA DE MERCADEO Y VENTAS	x	Quisiera identificar mas 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	Realizacion de presupuestos y proyeccion de ventas	
5 AREA TALENTO HUMANO	x	Manejo de nomina	
6 NECESIDADES DE FORMACION (Si Aplica)			
7 AREA ASOCIATIVIDAD (Si Aplica)			
8 OTROS ASPECTOS A FORTALECER (Si Aplica)			
CLASIFICACION DEL CLIENTE		**NIVEL 1 - EMPRENDEDOR**	

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

TEST DE CUALIDADES EMPRENDEDORAS

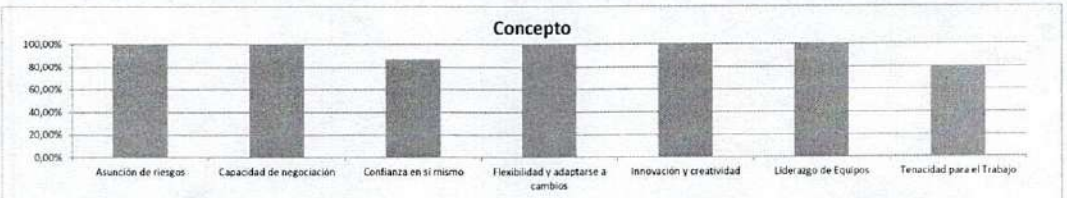
Regional:	Tolima
Unidad de emprendimiento:	Centro de Comercio y Servicios
Nombres y Apellidos:	Adriana Maria Mejia Tovar
Fecha de realización del Test:	21/06/2022
Sexo:	Femenino
Edad (en años) al momento del Test:	26
Fecha de Nacimiento (dd/mm/aaaa):	26/04/1996

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 mí 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)** Centro de Comercio y servicios	**Código del proyecto:**
Nombre del Gestor: Raúl Antonio Sánchez Alfonso		**Fecha (dd/mm/aaaa)** 21/06/2022

Parte 1 Información del Cliente

Nombres: Adriana María	**Apellidos:** Mejía Tovar	
Documento de identidad: 1110570090 **Expedida en:** Bogotá	**Fecha de Nacimiento:** 26/04/1996	**Departamento y ciudad de nacimiento:** Bogotá, Tolima
Correo electrónico (e-mail): teacheradrianamejia@gmail.com/adriana@english-house.co	**Género:** Masculino Femenino X	
Teléfono de Oficina: 3046743358	**Teléfono Móvil:** 3046743358	
Dirección de residencia: Carrera 7 # 67 – 52 Barrio Jordan		
Ciudad de residencia: Ibagué	**Departamento Residencia:** Tolima	

Caracterización especial de la población: ☐ Edad entre 15 y 28 años ☐ Desplazado por la violencia ☐ Madre Cabeza de Familia ☐ Minoría étnica (Indígena o Negritud) ☐ Recluido cárceles INPEC ☐ Desmovilizado o reinsertado: ☐ Con Discapacidad ☐ Otro ☐ Cual

Formación Académica: Aprendiz SENA ☐ **Técnico** ☒ **Tecnólogo** ☐ **Profesional Universitario** ☐ **Especialista** ☐ **Maestría** ☐ **Doctorado** ☐ **Otro** **¿Cuál?** Bachiller	**Programa de formación:** Educación inicial – Certificada profesora de Inglés (TESOL/TEFL)
Institución educativa: No aplica	**En curso** ☐ **Finalizado** ☐

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

Parte 2 Información de la Empresa

Nombre de la Empresa o Idea de Negocio: English House	**NIT:** 1110570090 – 8	
Estatus: ☐ Emprendedor (idea de negocio) ☒ Empresa establecida ☐ Gacela ☐ Emprendedor con Unidad Productiva	**Fecha de Constitución de la empresa (AA/MM/DD):** 08/09/2022	
Representante legal: Adriana maria Mejia	**Tamaño de la empresa: Micro** ☑ **Pequeña** ☐ **Mediana** ☐	
Sector Económico: ☐ Agropecuario ☒ Servicios ☐ Industrial ☐ Comercio ☐ Otro		**Actividad Económica (CIIU):** 9559
Tipo de Sociedad: ☐ S.A.S. ☐ S.A. ☐ LTDA ☐ Fundaciones ☐ Cooperativas ☒ Persona Natural ☐ Otra ¿Cuál?		
Dirección Empresa: Cra 7 # 67 - 52		**Página WEB:** No aplica.
Ciudad: Ibague	**Departamento:** Tolima	**Correo Electrónico:** teacheradrianamejia@gmail.com
Número Empleos Formales: 1	**Número de Empleos Informales:** 0	**Descripción de Productos/Servicios:**
¿Realiza negocios por Internet? ☐ Sí ☒ No	**¿El negocio está establecido en su casa?** **Sí** ☒ **No**	

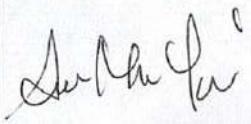
CONFIDENCIALIDAD Las partes mantendrán la confidencialidad de los datos e información intercambiados entre ellas, incluyendo información objeto de derecho de autor, patentes, técnicas, modelos, invenciones, know-how, procesos, algoritmos, programas, ejecutables, investigaciones, detalles de diseño, información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

Firma del Cliente:	**Fecha:** 21/06/2022
Firma del Gestor: Raul Sánchez	**Fecha:** 21/06/2022

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

Emprendedor o Empresario:	Adriana María Mejía Tovar	**Gestor encargado:**	**Raúl Antonio Sánchez Alfonso**
Centro SENA SBDC:	Centro de Comercio y Servicio	**Regional:**	**Tolima**
Plan de Negocio o Empresa:	English House	**Código asignado al proyecto:**	

Fecha de Elaboración: 21/06/2022

1. ETAPA A TRABAJAR	2. ACTIVIDAD A REALIZAR	3. RESPONSABLE	4. RESULTADO ESPERADO	5. FECHA PROYECTADA (dd/mm/aaaa)	6. FIRMA DEL CLIENTE Y DEL GESTOR COMO EVIDENCIA DE ACUERDO EN LA PROGRAMACION REALIZADA
IDEACIÓN_VALIDACION	Modelaje del negocio (Canvas - Lean Canvas, Lienzo)	Adriana María Mejía Tovar	Inscripción al servicio de asesoria e iniciación del proceso.	21/06/2022	
IDEACIÓN_VALIDACION	Validación del bien o servicio en el mercado	Adriana María Mejía Tovar	Lean Canvas elaborado y validada la idea de negocio	24/06/2022	
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formulación Plan de Negocios Otras Fuentes	Adriana María Mejía Tovar	Formulación del plan de negocio de OFF	6/07/2022	
CREACION_DE_EMPRESA	Orientar Constitución Legal de la Empresa	Adriana María Mejía Tovar	Creación de la empresa en cámara de comercio y revisión del certificado respectivo.	8/07/2022	Firma del Emprendedor o Empresario Adriana María Mejía Tovar C.C. 1.110.570.090
PUESTA_EN_MARCHA	Sesión de Asesoría	Adriana María Mejía Tovar	Inicio de la puesta en marcha del negocio.	12/07/2022	
PUESTA_EN_MARCHA	Sesión de Asesoría	Adriana María Mejía Tovar	Inicio de la puesta en marcha del negocio.		
					Raul Sánchez
					Firma del Gestor encargado de la Asesoría Raúl Antonio Sanchez Alfonso CC. 1.022.372.403

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

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 1 DEL DÍA DEL 21 MES DE JUNIO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S) Asesoría proceso otras fuentes de financiación.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Adriana María Mejía Tovar	1110570090				English House	teacheradrianamejia@gmail.com/adriana@english-house.co	3046743358	N/A	
2	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403		x		Sena	raanchezal@sena.edu.co	3175767133	N/A	

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

ACTA No. 1		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría empresa otras fuentes de financiación, empresa English House.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 21 de junio del 2022.	**HORA INICIO:** 8:00 a.m.	**HORA FIN:** 10:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Presencial, Centro de Desarrollo Empresarial.	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicios	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: **1.** Inscripción al servicio de otras fuentes de financiación **2.** Diligenciamiento formatos		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría empresa otras fuentes de financiación, empresa English House.		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

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

- **Test perfil del Emprendedor**

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

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

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

"*Las partes mantendrán la confidencialidad de los datos e información intercambiados entre ellas, incluyendo información objeto de derecho de autor, patentes, técnicas, modelos, invenciones, know-how, procesos, algoritmos, programas, ejecutables, investigaciones, detalles de diseño, información financiera, lista de clientes, inversionistas, empleados, relaciones de negocios y contractuales, pronósticos de negocios, planes de mercadeo y cualquier información revelada sobre terceras personas. Toda información intercambiada es de propiedad exclusiva de la parte de donde proceda. Toda la información previamente proporcionada es confidencial y se utilizará para reportes generales y no de forma individual. El emprendedor o empresario facilitará la información requerida cuando se genere impacto económico.*"

- **Programación de asesoría**

Se diligencia el formato de programación de asesoría mencionando que las fases y actividades a trabajar son: ideación (modelación y validación de la idea de negocio), formulación del plan de

negocios y creación de la empresa. Así mismo, se menciona el resultado esperado, la fecha proyectada y ejecutada de cada actividad.

- **Clasificación de Clientes**

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

CONCLUSIONES

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

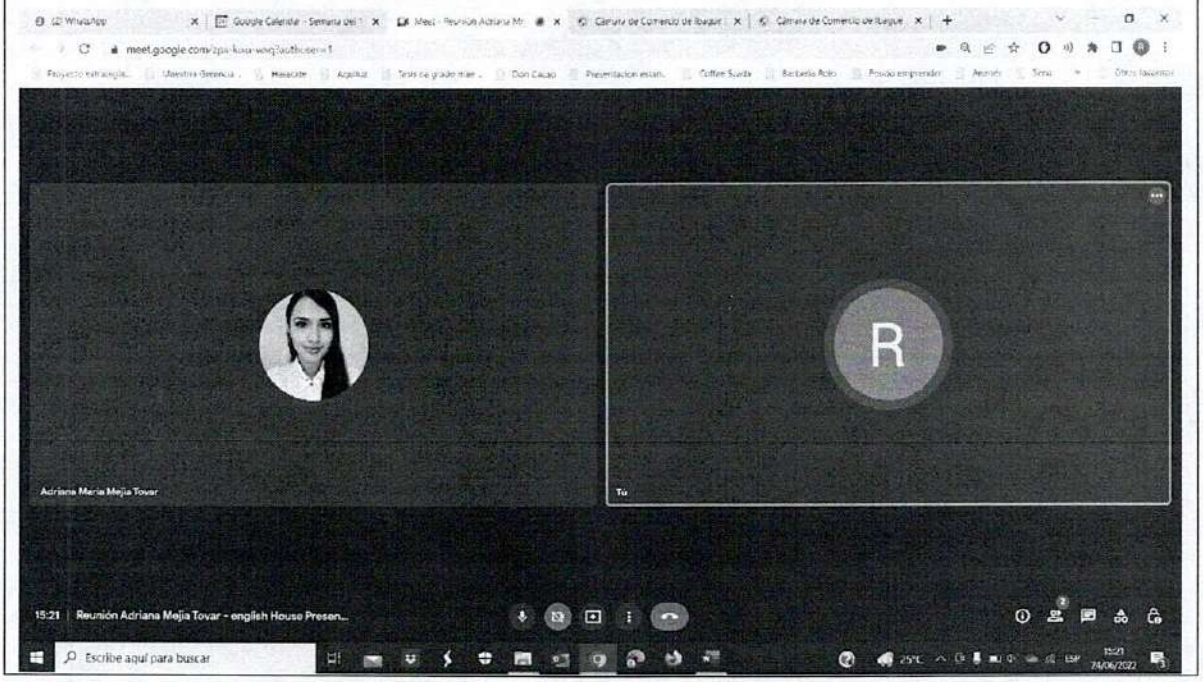
0. Perfil emprendedor
1. Clasificación de clientes
2. Formato Inscripción al Servicio de Asesoría
3. Formato Programación de asesorías

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

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES:



REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA

NUMERO **1.110.570.090**

MEJIA TOVAR

APELLIDOS

ADRIANA MARIA

NOMBRES

FIRMA





INDICE DERECHO

FECHA DE NACIMIENTO **26-ABR-1996**

BOGOTA D.C
(CUNDINAMARCA)
LUGAR DE NACIMIENTO

1.62 ESTATURA

A+ G.S. RH

F SEXO

29-ABR-2014 IBAGUE
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION

REGISTRADOR NACIONAL
CARLOS ARIEL SÁNCHEZ TORRES

P-2900100-00582821-F-1110570090-20140604 **00389**17743A 2 429516

DIAN
POR UNA COLOMBIA MÁS HONESTA

Formulario del Registro Único Tributario

001

2. Concepto 1 3 Actualización de oficio

4. Número de formulario 14625847412

(415)7707212489984(8020) 000001462584741 2

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
1 1 1 0 5 7 0 0 9 0	8	Impuestos y Aduanas de Ibagué 9	

IDENTIFICACIÓN

24. Tipo de contribuyente	25. Tipo de documento	26. Número de Identificación	27. Fecha expedición
Persona natural o sucesión ilíquida 2	Cédula de Ciudadanía 1 3	1 1 1 0 5 7 0 0 9 0	2 0 1 4 0 4 2 9

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

31. Primer apellido	32. Segundo apellido	33. Primer nombre	34. Otros nombres
MEJIA	TOVAR	ADRIANA	MARIA

35. Razón social

36. Nombre comercial	37. Sigla

UBICACIÓN

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

41. Dirección principal
MZ E CA 18 URB LA FLORESTA SEC SALADO

42. Correo electrónico admanena1@gmail.com

43. Código postal	44. Teléfono 1	45. Teléfono 2
	3 0 4 6 7 4 3 3 5 8	

CLASIFICACIÓN

Actividad económica				Ocupación	
Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades			
46. Código	47. Fecha inicio actividad	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código	1	2	51. Código	52. Número establecimientos
8 2 9 9	2 0 1 6 1 1 2 2						2 4 4 4	

Responsabilidades, Calidades y Atributos

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

49 - No responsable de IVA

Obligados aduaneros										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
54. Código										
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20

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

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

Para uso exclusivo de la DIAN

59. Anexos SI [ ] NO [X] 60. No. de Folios: 0 61. Fecha 2019 - 06 - 18

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

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

984. Nombre ACTUACIÓN DE OFICIO AUTOMÁTICA
985. Cargo

CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 2 DEL DÍA DEL 24 MES DE JUNIO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S) Asesoría proceso otras fuentes de financiación.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Adriana Maria Mejia Tovar	1110570090				English House	teacheradrianamejia@gmail .com/adriana@english-house.co	3046743358	N/A	
2	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403		x		Sena	raanchezal@sena.edu.co	3175767133	Si	Raul Sánchez

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

ACTA No. 2		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría empresa otras fuentes de financiación, empresa English House.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 24 de junio del 2022.	**HORA INICIO:** 8:00 a.m.	**HORA FIN:** 12:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Presencial, Centro de Desarrollo Empresarial.	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro Agropecuario La Granja	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: **1.** Desarrollo herramienta lean Canvas		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría empresa otras fuentes de financiación, empresa English House.		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

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

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

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

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

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

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

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

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

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

CONCLUSIONES		
Se desarrollo la herramienta Lean Canvas durante esta reunión, identificando todos los elementos 9 elementos de la herramienta.		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
ASISTENTES:		

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

LEAN CANVAS

1. Segmento de cliente:

- Adultos hombres y mujeres de los 18 a 60 años, con ingresos promedio de 1 a 2 salarios minimos que generalmente viven en los estratos 1 a 3. Residen en Colombia y en el extranjero, al ser un programa virtual no se requiere especificar una ubicación geografica.
- Niños y jovenes de los 7 a 18 años con padres de familia interesados en que aprendan ingles.

2. Problema:

- La mayoría de las personas no tienen la posibilidad de acceder a programar de formación en ingles, lo que no les facilita optar por ofertas laborales adecuadas. Por esto, English House le permite a las personas aprender ingles a un precio justo.
- Se ha identificado que las personas han tenido malas experiencias a la hora de aprender ingles lo que ha generado rechazo y dificultad durante los procesos de formación. Por esto, English House se enfoca en generar espacios donde el estudiante encuentre clases dinamica e ingles de la "vida real".

4. solución:

La empresa English House se dedica a la presetación de servicios de formación academica en ingles como segunda lengua. Las tres modalidades que ofrece la empresa son:

- Clases personalizadas (Uno a uno – Profesor con estudiante)
- Clases de 5 personas (Grupos de 5 además del profesor)
- Clases de 15 personas (Grupo de 15 además del profesor)

Nota: Duración por clase es de 1 hora.

De acuerdo con las modalidades definidas se venden paquetes de clases por cada una de ellás, de la siguiente manera:

- **Clases personalizadas:** Se ofrecen paquetes de 10 clases en adelante.
- **Clases de 5 personas:** Se ofrece paque de 16 clases al mes.
- **Clases 15 personas:** Se ofrece paquete de 6 meses a 7 meses – 16 clases cada mes.

En English House queremos que puedas cumplir tu meta de ser bilingüe con el precio más económico del mercado. Por tan solo $80.000 pesos colombianos mensuales x 6 meses. Pero ¿Cómo se hacen los pagos? Para que sea más cómodo para ti, lo hemos divido en 3 pagos SIN COBROS EXTRA NI INTERÉSES. Los pagos de los 6 meses se dividen así: - Pago 1:

160.000 - Pago 2: 160.000 - Pago 3: 160.000 Cada pago deberá realizarse del 30 al 5 o del 15 al 20 dependiendo de la fecha de inicio de tu grupo.

3. Propuesta de Valor:

La propuesta de valor de la empresa English House son las siguientes:

- La facilidad de conectarse al realizar las clases virtuales.
- Precios accequibles a todas la personas que esten interesadas en aprender ingles.
- Las metodologias utilizadas son diferenciales (Uso de juegos, clases mas didacticas, Clases enfocadas a desarrollar las habilidades de hablar leer y escribir)

5. Canales de distribución:

Redes sociales:

1. Whatsapp
2. Tik Tok
3. Instagram
4. Facebook

5.1 Canales de comunicación

- Redes sociales:

    1. Whatsapp
    2. Tik Tok
    3. Instagram
    4. Facebook

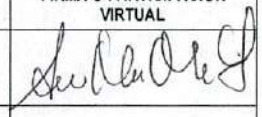
- Zoom
- Meet
- Skipe

6. flujo de ingreso:

- **Clases personalizadas:** Paquete de 10 clases (400.000), Paquete 12 (480.000) y paquete de 16 (640.000). Importante aclarar que cada clase tiene un costo de 40.000 pesos.

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 3 DEL DÍA DEL 06 MES DE JULIO DEL AÑO 2022

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

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Adriana María Mejía Tovar	1110570090				English House	teacheradrianamejia@gmail.com/adriana@english-house.co	3046743358	N/A	
2	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403		x		Sena	raanchezal@sena.edu.co	3175767133	N/A	

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

ACTA No. 3		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría empresa otras fuentes de financiación, empresa English House.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 06 de julio del 2022.	**HORA INICIO:** 2:00 p.m.	**HORA FIN:** 6:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Presencial, Centro de Desarrollo Empresarial.	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicios	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: **1.** Formulación plan de negocios empresa otras fuentes de financiación.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría empresa otras fuentes de financiación, empresa English House.		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

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

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

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

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

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

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

TYR: 46,9%
VAN: 7.203.662

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

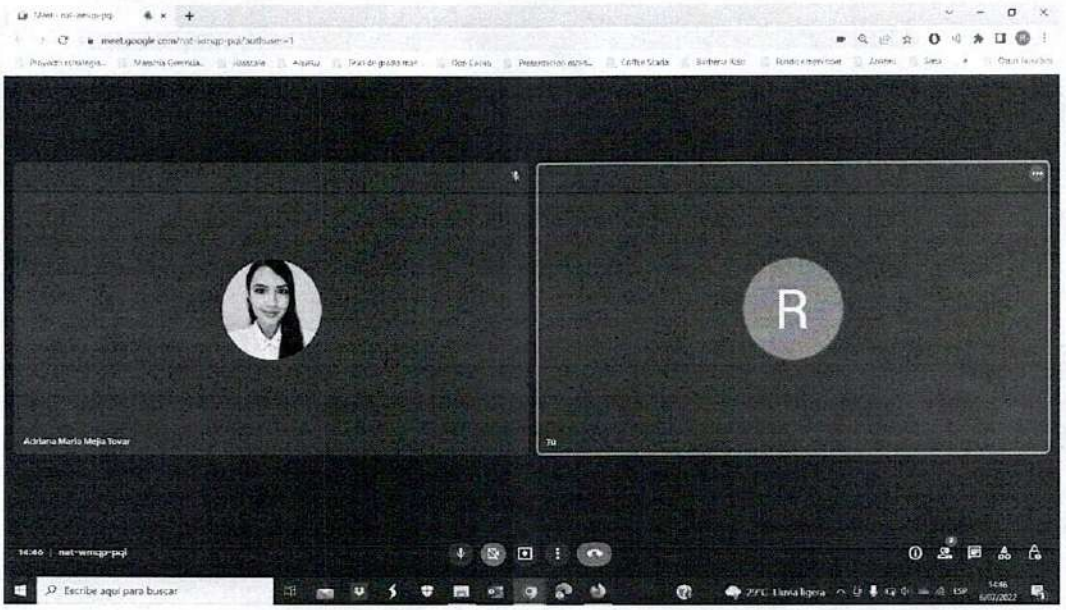
CONCLUSIONES

Se desarrollo la herramienta del plan de negocios.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES:



DATOS PERSONALES Y DEL PLAN DE NEGOCIO

Nombre Plan de Negocio o Unidad Productiva: English House

1. DATOS DEL EMPRENDEDOR

PERSONALES

Nombre	Adriana María Mejía Tovar	Tipo Documento	C.C.	Nro.	1.110.570.090
Estado Civil	Soltero	Género	Femenino		
F. Nacimiento	26/04/1996 (dd/mm/aaaa)	Departamento (Nacim.)	_TOLIMA	Ciudad / Municipio	IBAGUE
Dirección (Residencia)	Carrera 7 # 67 – 52	Departamento (Resid.)	_TOLIMA	Ciudad / Municipio	IBAGUE
Barrio (Residencia)	Jordan	Telefono	3046743358	Celular	3046743358
E-mail (personal)	teacheradrianamejia@gmail.com	Nacionalidad	Colombiana	Si Otra, ¿cuál?	

ESTUDIOS

Grado de escolaridad	Bachillerato	Título obtenido	Bachiller

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

Nombre	English House			Sector	Comercio - Al por menor
Posible Dirección (UP o PN)	Carrera 7 # 67 – 52	Departamento (UP o PN)	_TOLIMA	Ciudad / Municipio	IBAGUE
Posible Barrio (UP o PN)	Jordan	Actividad	8559-Otros tipos de educación n.c.p.		
Código CIIU	8559	Fecha inicio asesoría	21-jun.-2022 (dd/mm/aaaa)	Telefono	3046743358

3. ASESOR DEL PLAN DE NEGOCIO

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

4. PERFIL CREDITICIO

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

Perfil Crediticio

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	English House
Emprendedor:	Adriana María Mejía Tovar

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 es bachiller con estudios en ingles y con la certificado internacional Tesol que es una organización dedicada a certificar profesores de ingles. Por otro lado se ha dedicado desde hace 5 años en prestar servicios de clases particulares pero desde hace 6 meses al ver un aumento en el número de clientes debio aumentar a 15 profesores de manera estable para poder cumplir con los requisitos y el número de estudiantes. Por lo anterior decidio crear la empresa.

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

La empresa English House se dedica a la presetación de servicios de formación academica en ingles como segunda lengua. Las tres modalidades que ofrece la empresa son:

•Clases personalizadas (Uno a uno – Profesor con estudiante)
•Clases de 5 personas (Grupos de 5 además del profesor)
•Clases de 15 personas (Grupo de 15 además del profesor)

Nota: Duración por clase es de 1 hora.

De acuerdo con las modalidades definidas se venden paquetes de clases por cada una de ellás, de la siguiente manera:

•Clases personalizadas: Se ofrecen paquetes de 10 clases en adelante.
•Clases de 5 personas: Se ofrece paque de 16 clases al mes.
•Clases 15 personas: Se ofrece paquete de 6 meses a 7 meses – 16 clases cada mes.

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	English House
Emprendedor:	Adriana María Mejía Tovar

2. PROBLEMA

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

Se identificaron 2 problemáticas:

• La mayoría de las personas no tienen la posibilidad de acceder a programar de formación en ingles, lo que no les facilita optar por ofertas laborales adecuadas. Por esto, English House le permite a las personas aprender ingles a un precio justo.
• Se ha identificado que las personas han tenido malas experiencias a la hora de aprender ingles lo que ha generado rechazo y dificultad durante los procesos de formación. Por esto, English House se enfoca en generar espacios donde el estudiante encuentre clases dinamica e ingles de la "vida real".

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

• La mayoría de las personas no tienen la posibilidad de acceder a programar de formación en ingles, lo que no les facilita optar por ofertas laborales adecuadas. Por esto, English House le permite a las personas aprender ingles a un precio justo.
• Se ha identificado que las personas han tenido malas experiencias a la hora de aprender ingles lo que ha generado rechazo y dificultad durante los procesos de formación. Por esto, English House se enfoca en generar espacios donde el estudiante encuentre clases dinamica e ingles de la "vida real".

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

Prestar un servicio de calidad, con matería prima o insumos de alta calida, prestando el mejor servicio posible. La empresa se enfoca en una atención de manera proactiva y personalizada, con productos de comida tradicional del departamento del Tolima.

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

La propuesta de valor de la empresa English House son las siguientes:

• La facilidad de conectarse al realizar las clases virtuales.
• Precios accequibles a todas la personas que esten interesadas en aprender ingles.
• Las metodologias utilizadas son diferenciales (Uso de juegos, clases mas didacticas, Clases enfocadas a desarrollar las habilidades de hablar leer y escribir)

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

Se realizara la prestación del servicio de manera efectiva. Buscando siempre implementar nuevas metodologias durante las clases.

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	English House
Emprendedor:	Adriana María Mejía Tovar

3. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

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

OBJETIVO GENERAL

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

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

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

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	English House
Emprendedor:	Adriana María Mejía Tovar

4. MERCADO

a. ¿Quiénes son sus clientes?

• Adultos hombres y mujeres de los 18 a 60 años, con ingresos promedio de 1 a 2 salarios minimos que generalmente viven en los estratos 1 a 3. Residen en Colombia y en el extranjero, al ser un programa virtual no se requiere especificar una ubicación geografica.
• Niños y jovenes de los 7 a 18 años con padres de familia interesados en que aprendan ingles.

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

- Residen en Colombia y en el extranjero, al ser un programa virtual no se requiere especificar una ubicación geografica

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

SEGMENTOS:

• Adultos hombres y mujeres de los 18 a 60 años, con ingresos promedio de 1 a 2 salarios minimos que generalmente viven en los estratos 1 a 3. Residen en Colombia y en el extranjero, al ser un programa virtual no se requiere especificar una ubicación geografica.
• Niños y jovenes de los 7 a 18 años con padres de familia interesados en que aprendan ingles.

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

La emprendedora identifica como competencia:

Empresas como open english que se dedican a la prestación e servicios de clases de ingles por medio virtual.

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

• La facilidad de conectarse al realizar las clases virtuales.
• Precios accequibles a todas la personas que esten interesadas en aprender ingles.
• Las metodologias utilizadas son diferenciales (Uso de juegos, clases mas didacticas, Clases enfocadas a desarrollar las habilidades de hablar leer y escribir)

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

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

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

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	English House
Emprendedor:	Adriana María Mejía Tovar

5. ESTADO DE LA EMPRESA

a. ¿Se encuentra su proyecto en ejecución?

El proyecto actualmente se encuentra en ejecución, ya que la emprendedora inicio con su unidad productiva hace 6 meses en la ciudad de Ibagué. Aunque todos sus proceso lo realiza de manera virtual.

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

La emprendedora realizo una inversión inicial de $600.000 para iniciar con su actividad comercial, la cual esta asociada con el equipo de computo y el celular que son fundamentales para la correcta prestación de los servicios.

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

- Desarrollo de la pagina web de la empresa donde se pueda tener un calendario de programación de los cursos y las clases.
- Compra de equipos
- mix de ventas y publicidad.

d. ¿En qué volúmenes comercializa su producto?

El servicio que realiza la empresa, lo hace de manera virtual, todo se realiza desde el ligar de operaciones de la empresa propiedad de la emprendedora y su familia.

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	English House
Emprendedor:	Adriana María Mejía Tovar

6. COMERCIALIZACIÓN

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

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	English House
Emprendedor:	Adriana María Mejía Tovar

7. LEGAL

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

La empresa se constituirá como persona natural ante la Cámara de Comercio del Sur Oriente del Tolima, bajo el régimen simplificado con la actividad económica de actividades de servicio relacionados con la impresion y venta de productos al por menor.

b. Normatividad tributaria (especifique características tributarias)

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

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

- Registro de existencia y representación legal
- RUT

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	English House
Emprendedor:	Adriana María Mejía Tovar

8. OPERACIÓN

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

La empresa se enfoca en a la presetación de servicios de formación academica en ingles como segunda lengua. Todo lo realiza de manera virtual, tiene actualmente un total de 15 profesores que dicatan clases de manera virtual.

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

1. Contacto inicial con el estudiante
2. COnfirmación del servicio en el que esta interesado.
3. Pago inicial para inscripción a los cursos.
4. Programación de clases
5. inicio de clases.
6. FInalización del curso y pago final.

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	English House
Emprendedor:	Adriana María Mejía Tovar

9. EQUIPO DE TRABAJO

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

La emprendedora para iniciar con el funcionamiento de la empresa en el modelo actual no requiere ningun personal adicional. Con apoyo de familiares para la elaboración de los productos (redes sociales).

GERENTE - VENDEDOR: Cargo desempeñado por la emprendedora.

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	English House
Emprendedor:	Adriana María Mejía Tovar

10. FUENTES DE FINANCIACIÓN

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

La fuente de financiación principal son recursos propios de la emprendedora, el cual cuenta con el apoyo de sus familiares y con recursos obtenidos del desarrollo de la prestación de los servicios derivados del plan de negocios. Se tienen ingresos promedio de alrededor de 8 millones de pesos.

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	English House
Emprendedor:	Adriana María Mejía Tovar

11. ANÁLISIS DE VIABILIDAD

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

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

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

TIR: %

El proyecto es viable debido a que los indicadores son positivos.

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:	English House
Emprendedor:	Adriana María Mejía Tovar

12. RIESGOS

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

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

SENA FONDO emprender

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

EVALUACION DE LA IDEA DE NEGOCIO

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

Parte 1	**Información del Cliente**			
Nombre del Emprendedor	Adriana Maria Mejia Tovar		**Número del documento de Identidad**	1.110.570.090
Nombre del gestor Asignado	Raul Antonio Sánchez Alfonso		**Fecha de Evaluación**	9/07/2021
Parte 2	**Su idea: Defina su negocio**			
¿Tiene clara su idea de negocio?	Si	**Describa brevemente**	La empresa English House se dedica a la presetación de servicios de formación academica en ingles como segunda lengua.	
¿Ha identificado un problema o necesidad que satisface esa idea?	Si	**Describa brevemente**	La mayoría de las personas no tienen la posibilidad de acceder a programar de formación en ingles, lo que no les facilita optar por ofertas laborales adecuadas. Por esto, English House le permite a	
¿Según sus competencias e intereses hay afinidad con la idea planteada?	Si	**Describa brevemente**	Tiene afinidad alta, ya que cuenta con una certificación internacional que la validad para dictar clases en ingles.	
Describa brevemente cuáles son los productos o servicios relacionados con la idea de Negocio?	Clases personalizadas (Uno a uno – Profesor con estudiante), Clases de 5 personas (Grupos de 5 además del profesor) y Clases de 15 personas (Grupo de 15 además del profesor)			
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 de la empresa English House se basa en: facilidad de conectarse al realizar las clases virtuales, Precios accequibles a todas la personas que esten interesadas en aprender ingles. Las metodologias utilizadas son diferenciales (Uso de juegos, clases mas didacticas. Clases enfocadas a desarrollar las habilidades de hablar leer y escribir)			
¿Tiene identificados sus clientes potenciales o actuales?	**Si**	**Describa brevemente**	**Adultos hombres y mujeres de los 18 a 60 años, con ingresos promedio de 1 a 2 salarios minimos** que generalmente viven en los estratos 1 a 3. Residen en Colombia y en el extranjero, el	
¿Sabe quiénes son sus principales competidores	**Si**	**¿Cómo se diferencia de ellos?**	**Empresas como open english que se dedican a la prestación e servicios de clases de ingles por medio virtual.**	
¿Considera que su producto o servicio tiene o tendrá buena aceptación en el mercado?	**Si**	**Describa brevemente**	**La emprendedora ya cuenta con un reconocimiento, ya que tiene alrededor de 115 estudiantes fijos en todos las lineas de negocio definidas**	
Parte 4	**Estrategia de ventas**			
¿Está realizando o ha realizado ventas de su producto o servicio?	**Si**	**¿Tiene un plan de Mercadeo prediseñado?**		**No**
Describa brevemente cuál es o será su estrategia de precios	**Los precios han sido definidos por el mercado local, teniendo siempre en cuenta los costos unitarios y la calidad del sergivio final ofrecido a los clientes.**			
¿Tiene claridad sobre cuales son los canales de distribución y comercialización de sus productos y servicios?	**Si**	**Como estrategia de venta, ¿piensa usar intermediarios?**		**No**
Describa brevemente dichos canales	**Los siguientes serán los canales identificados:** Redes sociales **(Principalmente Whatsapp)**, Llamada telefonica, **Publicidad POP (Tarjetas de presentación, pendones) y Punto** de venta (Local fisico)			
Describa brevemente como piensa promocionar su negocio	**Por medio de las redes sociales y contacto directo con los clientes, que permite una gestión de ventas adecuada**			
Parte 5	**Análisis financiero**			
¿Conoce el monto de la Inversión inicial para iniciar su negocio?	**Si**	**Indique el valor (en pesos)**	600.000	
¿Requiere Recursos financieros para iniciar la puesta en marcha de su idea de negocio?	**Si**	**Describa cualquier otro asunto relacionado a las finanzas de su idea de negocio.**	**Invcersión en mejores equipos para prestar un mejor servicio.**	
Parte 6	**Componente de Innovación Social**			
Dimensión Proveedores				
De los proveedores que tiene identificados ¿Qué porcentaje del total de los proveedores son población vulnerable?	N/A	**¿Aplica para proyectos del sector Rural?, de ser asi, ¿qué porcentaje del total de proveedores son pequeños cultivadores?**		N/A
De los proveedores que tiene identificados ¿Qué porcentaje del total de los proveedores son micro o pequeñas empresas?	N/A	**Del valor total del producto o servicio, ¿que porcentaje va a los proveedores? /Pago Justo a los Provedores**		N/A
Dimensión Empleados				
Qué porcentaje del total de los Empleados que piensa contratar corresponden a personas vulnerables, minorias u otros (Seleccione)	N/A	**¿Proyecta que en su modelo de negocio sus empleados puedan tener utilidades del total de la Empresa? Indique porcentaje (Seleccione)**		N/A
Dimensión Producto/Servicio/Utilidades				
De acuerdo a la proyección en el precio del producto o servicio, Indique el porcentaje del salario minimo al que corresponde	N/A	**Indique el Porcentaje de ganancia proyectado del producto o servicio a ofrecer**		19%
Con las utilidades que generaría su empresa ¿piensa realizar obras filantrópicas, es decir, destinar un porcentaje de las utilidades mensuales para apoyo social?				No
Dimensión Innovación				
¿Considera que su idea de negocio es innovadora?	N/A	**Si la Respuesta es "Si", Justifique**	N/A	
Parte 7	**Notas y comentarios**			
Valoración del gestor sobre el potencial de la idea de negocio, Unidad Productiva o Proyecto a desarrollar				**IDEA CONSISTENTE**
Acción a realizar	**Preparar Emprendedor para Pitch**			
Componente de Innovación Social de la Idea de Negocio	**La idea de Negocio no tiene componente social**			

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 4 DEL DÍA DEL 08 MES DE JULIO DEL AÑO 2022

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

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Adriana María Mejía Tovar	1110570090				English House	teacheradrianamejia@gmail.com/adriana@english-house.co	3046743358	N/A	
2	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403		x		Sena	raanchezal@sena.edu.co	3175767133	Si	

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

ACTA No. 4		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría empresa otras fuentes de financiación, empresa English House.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 08 de julio del 2022.	**HORA INICIO:** 2:00 p.m.	**HORA FIN:** 6:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Presencial, Centro de Desarrollo Empresarial.	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro De comercio y Servicios	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: **1.** Asesoría creación de la empresa ante Cámara de Comercio.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría empresa otras fuentes de financiación, empresa English House.		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
Siendo las hora programada se inicia la reunión, con presencia de la emprendedora y el orientador del SBDC, desarrollando la siguiente agenda: 1. **Asesoría creación de la empresa ante Cámara y Comercio:** Se le presentaron las posible opciones de creación de empresa que tiene actualmente la Cámara de Comercio de Ibagué, explicando que por el momento la mejor opción para la emprendedora es formar una persona Natural con Establecimiento de comercio, ya que no está obligada a realizar todos los aportes tributarios. Hay que aclarar también la importancia de que en este tipo de empresas el representante legal responde con su recursos todas los inconvenientes que se tengan. Se explica también como realizar el proceso de creación ante la Cámara de comercio, de forma virtual y presencial. La emprendedora toma la decisión de hacer el proceso virtual y se realiza en conjunto todo el proceso y cargue de los documentos.		
CONCLUSIONES		
Se identifico cual es la actividad comercial de la empresa y se formalizo la empresa como persona natural ante la Cámara de Comercio de Ibagué.		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
ASISTENTES:		

DOCUMENTO DE DECLARACIÓN DE ACTIVOS

EMPRESA: ENGLISH HOUSE

Yo, Adriana María Mejía Tovar identificada con Cedula No. 1.110.570.090 de Bogotá, domiciliada en la ciudad de Ibagué, declaro haber constituido una persona natural ante la Cámara de Comercio de Ibagué con la actividad No. 8559 denominada Otros tipos de educación n.c.p, para realizar cualquier actividad civil o comercial licita con unos activos vinculados por valor de $800.000, 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 octavo día de julio de 2022.

Atentamente,

Nombre: Adriana María Mejía Tovar

C.C 1.110.570.090

CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 11/07/2022 - 10:17:12
Recibo No. S000928603, Valor 3200

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN JtU5CCnDcu

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.

A LA FECHA DE EXPEDICIÓN DE ESTE CERTIFICADO, EXISTEN PETICIONES EN TRÁMITE. LAS CUALES PUEDEN AFECTAR EL CONTENIDO DE LA INFORMACIÓN QUE CONSTA EN EL MISMO.

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

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Nombres y apellidos : ADRIANA MARIA MEJIA TOVAR
Identificación : CC. - 1110570090
Nit : 1110570090-8
Domicilio: Ibagué

MATRÍCULA

Matrícula No: 346546
Fecha de matrícula: 08 de julio de 2022
Ultimo año renovado: 2022
Fecha de renovación: 08 de julio 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 7 67 52 to 62 ap 301 -
Municipio : Ibagué
Correo electrónico : teacheradrianamejia@gmail.com
Teléfono comercial 1 : 3046743358
Teléfono comercial 2 : No reportó.
Teléfono comercial 3 : No reportó.

Dirección para notificación judicial : Cr 7 67 52 to 62 ap 301 -
Municipio : Ibagué
Correo electrónico de notificación : teacheradrianamejia@gmail.com
Teléfono para notificación 1 : 3046743358
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.

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU

Actividad principal Código CIIU: P8559
Actividad secundaria Código CIIU: P8551
Otras actividades Código CIIU: N8299

Descripción de la actividad económica reportada en el Formulario del Registro Único Empresarial y Social -RUES- : 8559 - Otros tipos de educación n.c.p. 8551 - Formación para el trabajo 8299 - Otras actividades de servicio de apoyo a las empresas n.c.p

INFORMACION FINANCIERA

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

Estado de la situación financiera:
Activo corriente: $800.000,00
Activo no corriente: $0,00
Activo total: $800.000,00
Pasivo corriente: $0,00
Pasivo no corriente: $0,00
Pasivo total: $0,00
Patrimonio neto: $800.000,00
Pasivo más patrimonio: $800.000,00

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.

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: ENGLISH HOUSE
Matrícula No.: 346547
Fecha de Matrícula: 08 de julio de 2022
Último año renovado: 2022
Categoría: Establecimiento de Comercio
Dirección : Cr 7 67 52 to 62 ap 301 - Brr Jordan 8 Etapa
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:

CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 11/07/2022 - 10:17:12
Recibo No. S000928603, Valor 3200

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN JtU5CCnDcu

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

Ingresos por actividad ordinaria : $0
Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el periodo - CIIU : P8559.

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).

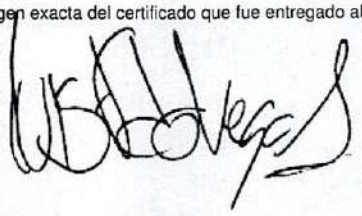
Este certificado refleja la situación jurídica registral de la persona natural, a la fecha y hora de su expedición.

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 *****

SENA FONDO emprender

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

ENCUESTA DE IMPACTO ECONOMICO

Reporte de Impacto Económico			www.sena.edu.co
Parte I	**Información General**		
Nombre del Empresario: Adriana María Mejía Tovar			
Nombre de la Empresa: English House			
Dirección: Cra 7 # 67 – 52 Torre 62 Apt 301	**Ciudad** Ibagué	**Depto.** Tolima	**Teléfono** 3046743358
Diligenciada por: Adriana María Mejía Tovar			
E-mail de quien diligencia la encuesta: teacheradrianamejia@gmail.com/adriana@english-house.co			**Cel.** 3046743358
¿Actualmente se encuentra en Asesoría? ☒ Sí ☐ No	Si la respuesta es No, Fecha en que terminó la Asesoría: dd /mm /aaaa		
Parte II	**Impacto a reportar** *(Por favor solo reporte los impactos generados como resultado de la asesoría)*		
☒ 1. Creación de Empresa	☐ 2. Empleos	☐ 3. Incremento en Ventas	☐ 4. Nuevos Recursos

1. Creación de Empresa	**Fecha de creación:** 08/07/2022	**Registro Mercantil Nro.:** 346546
2. Empleos	**Nro. Empleos Creados:** **Planilla Nro.:**	**Nro. Empleos Retenidos:** _____ (Adjunte una breve descripción)
3. Incremento en pesos en el nivel de Ventas	**Nacionales o Locales (Valor en Pesos):** $ 0 **Exportación (Valor en Pesos):** $ 0	**Soporte:** (Factura / Contrato / Contador / Estados Financieros)

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

Fondo Emprender	$: 0	Inversionistas	$: 0
Capital Semilla de	$: 0	Prestamistas	$: 0
Préstamo Bancario	$: 0	Línea de Crédito	$: 0
Capital Propio	$: 800.000	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	Adriana María Mejía Tovar		08/07/2022
Gestor	Raul Antonio Sánchez Alfonso		08/07/2022
Gestor Líder de Centro / Líder Regional de Red	Yudy Faczully Cardenas Ibague		08/07/2022

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 5 DEL DÍA DEL 12 MES DE JULIO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S) | Asesoría puesta en marcha empresa de otras fuentes de financiación.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Adriana María Mejía Tovar	1110570090				English House	teacheradrianamejia@gmail.com/adriana@english-house.co	3046743358	N/A	
2	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403		x		Sena	raanchezal@sena.edu.co	3175767133	N/A	Raul Sánchez

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

ACTA No. 5		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría empresa otras fuentes de financiación, empresa English House.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 12 de julio del 2022.	**HORA INICIO:** 8:00 a.m.	**HORA FIN:** 12:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Presencial, Centro de Desarrollo Empresarial.	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicio	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: **1.** Asesoría puesta en marcha empresa otras fuentes de financiación - English House.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría empresa otras fuentes de financiación, empresa English House.		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

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

1. **Estructura de costos:** Se revisaron los costos de la empresa que se incluyeron de manera inicial en el plan de negocios, relacionados con la contratación de dos profesores estables dentro de la nomina de la empresa por prestación de servicios inicialmente, por lo que los costos fijos varían. Por otro lado, se busca identificar si el precio de venta es adecuado por lo que se inicia la estimación de los costos unitarios para la prestación del servicio.
2. **Punto de equilibrio:** Se busca calcular el punto de equilibrio con los ajustes propuestos, pero teniendo más claro el mix de ventas de la empresa con un historial de venta mas preciso de acuerdo con la experiencia de la emprendedora.

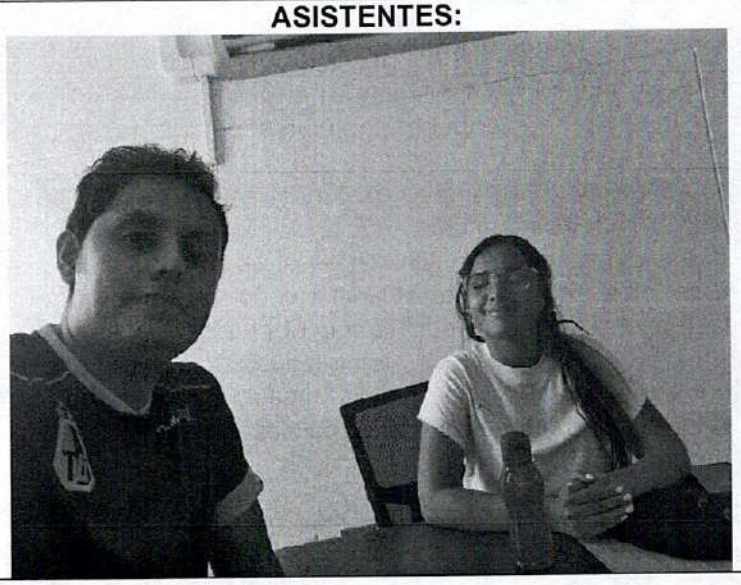
CONCLUSIONES

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

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES:



REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 6 DEL DÍA DEL 15 MES DE JULIO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S) | Asesoría puesta en marcha empresa de otras fuentes de financiación.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Adriana María Mejía Tovar	1110570090			x	English House	teacheradrianamejia@gmail.com/adriana@english-house.co	3046743358	Si	Firma digital
2	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403		x		Sena	raanchezal@sena.edu.co	3175767133	Si	Firma digital

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. 6		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría empresa otras fuentes de financiación, empresa English House.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 15 de julio del 2022.	**HORA INICIO:** 9:00 a.m.	**HORA FIN:** 12:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Virtual, https://meet.google.com/hfi-xfzi-ypy	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicio	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: **1.** Asesoría puesta en marcha empresa otras fuentes de financiación - English House.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría empresa otras fuentes de financiación, empresa English House.		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

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

1. **Participación en Tecnoparque:** Se acompaño a la emprendedora en la postulación de la empresa a el Tecnoparque para el desarrollo de la pagina web que sería un plus para los servicios prestados. En este punto se tuvo acompañamiento por parte de Leonardo persona encargada de la articulación de Tecnoparque Nodo la Granja, dando aclaraciones sobe como realizar el pitch, el cual está programado para el martes 19 de julio.
2. **Contratación apoyo para desarrollo de la aplicación:** Leonardo durante la reunión manifiesta que el trabajo se realiza de manera colaborativa lo que se traslada a un desarrollo en conjunto entre la emprendedora y los especialistas del Tecnoparque, por tal razón la emprendedora debe tener conocimientos para realizar el desarrollo de la innovación o el prototipo propuestos. Por esta razón se le propuso a la emprendedora contratar un aprendiz del Sena que apoye el desarrollo de este. La emprendedora manifiesta que es un gasto adicional que no puede sostener, pero que lo pensara por lo que prefiere reprogramar la presentación de la idea de negocio.

CONCLUSIONES

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

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES:


Leonardo Bonilla Tello está presentando
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Leonardo Bonilla Tello
Raul Antonio Sanchez Arteaga
Adriana Maria Mejia Tovar
Adriana Maria Mejia Tovar
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
Tú
14:30 | xyv-gcmf-zfd
14:31 | xyv-gcmf-zfd
Escribe aquí para buscar
26°C
ESP
14:31
15/07/2022