SANTA FE | BOGOTÁ

REGISTRO DE ASISTENCIA A EVENTOS PRESENCIALES:
COMUNIDAD EMPRENDE CONTRATO No. FDLSF-CPS-276-2022 -
COMPONENTE I. REVITALIZACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPACIDADES PARA EMPRENDEDORES

BD GUIDANCE

INFORMACION GENERAL DEL EVENTO

Nombre de Evento: Gestión Empresarial Financiera

Fecha: 4 | Marzo | 2023

Ciudad: Bogotá

Página 1 de 3

ASISTENTES AL EVENTO :

Nº	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	
	Samid Gonzalez.				
2	Andres Mauricio Arias	79.732.595	3187364209	ariospulido888@gmail.com	
3	Franklin Jayler M.				
4	Sandra Liliana Forero	52 157 589	3045892587	Sandraforero@.com	Sandra forero
5	Martha Isabel Castro				
6	Fabian Andres Arévalo	1010164791	3213181972	mdcocreativos83@gmail.com	
7	Lady Johanna De Dios	1032405671	3229153662	jdiosdedios@gmail.	
8	Alejandro Barbosa	79.804.725.	305 9151717	albarca24@Hotmail	
9	Laura Emedt Ros	1010236678	3142047519	fairyshop191@6mail.	
10	Johanna Beatriz Padi.	52 901264	3057208773		
11	Ana Delia Garcia.	51959181	3195047251	anadelia9306@gmail.com	
12	Claudia Patricia Lopez				
13	Yesid Viancho.	74337600	3505278624	yesviancho@yahoo.es	
14	Leonel Ospina.				
15	Miguel A Ruiz	79.292.041	3105105300	miguelz73@hotmail.	
16	Yesith Cordoba	71 351 493	3182708535	yesidelperseverante@gmail.com	
17	Diana Chacon	52196260	3006770214	Neuromartinez@gmail.com	Diana Chacon
18	Franklin rojas martinez	11937902	3124653479	Frankboy-29@hotmail.com	
19	PEDRO GONZALEZ	80.092.447	3053992102	Pedogo@gmail.com	
20	Johana de Dios R.	1032405671	3229153662	jdiosdedios@gmail.com	

Tratamiento conforme política de datos: Autorizo a BD Guidance como operador del Programa Comunidad Emprende Contrato No. FDLSF-CPS-276-2022, conforme a los lineamientos establecidos en la ley 1581 de 2012, como responsable de la recolección de los datos personales generados en la actividad respecto al tratamiento de los datos personales suministrados en este formato, propendiendo por su debida custodia, uso, circulación y supresión.

Powered by CamScanner

SANTA FE | BOGOTÁ

REGISTRO DE ASISTENCIA A EVENTOS PRESENCIALES:
COMUNIDAD EMPRENDE CONTRATO No. FDLSF-CPS-276-2022 -
COMPONENTE I. REVITALIZACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPACIDADES PARA EMPRENDEDORES

BD GUIDANCE

FORMACION GENERAL DEL EVENTO

Nombre de Evento: Gestión Empresarial Financiera — Ciudad: Bogotá

Fecha: 4 | mayo | 2023 — Página 1 de 2

ASISTENTES AL EVENTO :

NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	
Johana Orjuela	1026254836	3182981285	johanakatherinorjuelafranco@gmail.com	
Yhon Edwin Pena.				
Amanda Lucia Rodriguez	52813586137	31388893 A	amaluroma@gmal	
Alfonso Muñoz	1031161128	3102507110	alfonsoscastillo@hotmail.com	
Ruby Maleny Jacamijoy	27470272	3113385385	rubyjaca@hotmail.com	
Yomaira Osuna	52184533	3006290821	grillmeister@outlook.es	
Karen Juleth Parra	1233975148	3027195277	KP13433@GMAIL.COM	KP13433@
Ana Rosa Murillo	1077426999	3148196561	anarosamurillo@hotm	Ana Rosa Murillo
Yesith Cordoba.				
Adriana Bonilla				
Lindy Paola Moreno	1.026.282.977	3143238723	paomoreno217@gmail.com	
Darley Gisela Valero				
Lindy Johana Diaz.				
Fabio Zapata.	93382.577	319-2920299	Fabiohoyanica 2022 @gmail.ch	
Yorly Jerez	1010217788	3229092999	andrea18373@gmail.com	Andrea Jerez
Diana Chacón				
Berenice Isabel Gu	36558413	3208479007	Beceberomar2023@gmail.com.	
Luyam Reyes	41584795	3192589511	luruamreyes.50@g.co.	
Johanna Morales	1026262928	3142623211	Johannamorales@apoderadosabogados.com	
Rosa Torrestorres	41.385.022	3006606087	relbogota01@	

Política de tratamiento de datos: Autorizo a BD Guidance como operador del Programa Comunidad Emprende Contrato No. FDLSF-CPS-276-2022, conforme a los lineamientos establecidos en la ley 1581 de 2012, como responsable de la recolección de los datos personales garantizando la seguridad y confidencialidad respecto al tratamiento de los datos personales suministrados en este formato, propendiendo por su debida custodia, uso, circulación y supresión.

Powered by CamScanner

SANTA FE | BOGOTÁ

REGISTRO DE ASISTENCIA A EVENTOS PRESENCIALES:
COMUNIDAD EMPRENDE CONTRATO No. FDLSF-CPS-276-2022 -
COMPONENTE I. REVITALIZACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPACIDADES PARA EMPRENDEDORES

BD GUIDANCE

ORMACIÓN GENERAL DEL EVENTO

ón de Evento: Gestion Empresarial. Financiera — Ciudad: Bogotá

a: 21 | Mayo | 2023 — Página: [ ] de 2

TENTES AL EVENTO:

NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	
Daniel Sarmiento	80048367	3116227355	elpuntosolarbogota@gmail.com	
Jacobo Hernandez	51856659	3006728085	tupuedesencasa@gmail.com	Jacobo Hdz. B.
Faiber Gamboa				
Sergio Andres Pinzón	1032452170	3139273241	sergiobike1@hot.com	
Andrea Lucia Pinzon	1026268168	3197533254	[illegible]	
Ana Cristina Narvaez	52316305 Bta	3104536716	[illegible]	
Paola Alejandra Garcia	1000348496	3219820978	[illegible]	
Jesica Camila Rojas	1074293127	3219888941	[illegible]	
Erika Patricia Valderrama	41918410	3108121144	[illegible]	
Sara Ximena Muñoz				
Pedro Yamar Gonzalez	80092447	3053992102	[illegible]	
Sandra Milena Torrijo	53079794	3042149914	[illegible]	
Liz Helena Martinez	39719662	3101311854	[illegible]	
Luz Bibiana Piraquive	52389709	3112278641	[illegible]	Luz Bibiana P.C.
Juan Guillermo Rodriguez	1090792103	3186833425	[illegible]	
Edgar Tisoy				
Andrea Yolanda Jaramillo				
Luis Arturo Parra	1022342455	3502663320	[illegible]	Luis Parra.
Lilian Daredy Rosas	1026577596	3203195993	[illegible]	Lilian Rosas
Maria Cilia Sanchez	51.980.184	3132482277	[illegible]	

[illegible] Autorizo a BD Guidance como operador del Programa Comunidad Emprende Contrato No. FDLSF-CPS-276-2022, conforme a los lineamientos establecidos en la ley 1581 de 2012, como responsable de la recolección de los datos personales garantizando la seguridad y [illegible] tratamiento de los datos personales suministrados en este formato, propendiendo por su debida custodia, uso, circulación y supresión.

Powered by CamScanner



Nombre	Apellido
El taller de los ancestros	
Jamproducciones2022	
jardinderosas	
Paola García	
Asomecos	Afro
Fabian	Arevalo
Alejandro	Barbosa
El	Bemben
Maria	camila
Marcela	Cruz
Daniel	De Dios
Johana	De Dios
Las Delicias	De Emmita
yhohana	diaz
Paola	Diaz
Yesid	El Perseverante
Yeco	Five
Faiber	Gamboa
Ana delia	Garcia
Berenice	García
Samid Alfredo	Gonzales
tupuedesencasa	hernandez bohorquez
ruby	jacanamijoy
Rosa Yolanda	Jacanamijoy Tisoy
Andrea	Jerez Correa
El punto solar	Latam
luz helena	martinez
Nevay	Martinez
Paola	Moreno
Alfonso	Muñoz Castillo
maria ximena	muñoz herrera
Ana	Murillo
Johana Katerin	Orjuela Franco
LEONEL	OSPINA CASTRO
MAYA	OSUNA
frankboy78	palacios
Karen	Parra
Luis Arturo	Parra
john edwin	peña gonzalez
Sergio	Pinzon
Bibiana	Piragauta
Miriam	Reyes
Laura	Rios

Janna	Rodriguez
Amanda	Rodríguez
Juan G	Rodriguez Triana
Cilia	Sanchez
SANDRA	TORIFIO PULIDO
Sandra	Torres
rosa	torres torres
Aixa Patricia	Valderrama Paramo
Claudia	Vergara-Silva
OWN	WAY
fabio augusto	zapata rojas
CLAUDIA PATRICIA LOPEZ	
Rosa	
Yesid	

Correo electrónico	Duración	Hora a la que se unió	Hora a la que salió
elta**********@***.com	1 h 6 min	6:59	8:07
jamp**********@***.com	1 h 54 min	7:14	9:07
jard**********@***.com	1 h 10 min	7:58	9:07
dyps****@***.com	2 h 6 min	7:01	9:07
asom********@***.com	1 h 30 min	7:26	8:57
medi**********@***.com	2 h 5 min	7:03	9:08
22al******@***.com	2 h 5 min	7:01	9:07
elbe****@***.com	1 h 51 min	7:16	9:07
mroj**********@***.com	1 h 48 min	7:18	9:07
marcela.cruz@bdguidance.com	47 min	7:19	8:12
dani**********@***.com	33 s	7:09	7:10
joha*********@***.com	1 h 55 min	7:12	9:07
deli**********@***.com	2 h 5 min	7:02	9:07
yhoh*******@***.com	44 min	7:29	8:12
paola.diaz@bdguidance.com	2 h 37 min	6:31	9:08
yesi**********@***.com	2 h 3 min	7:00	9:07
yeco****@***.com	2 min	7:00	7:02
panz*********@***.com	1 h 40 min	7:26	9:08
anad********@***.com	2 h 9 min	6:58	9:07
mini*****@***.com	15 min	7:32	7:47
sami**********@***.com	1 h 44 min	7:24	9:08
tupu**********@***.com	1 h 53 min	7:14	9:07
jrub********@***.com	2 h 9 min	6:59	9:08
rosa**********@***.com	58 min	7:33	9:08
andr*******@***.com	2 h 6 min	7:02	9:08
elpu**********@***.com	2 h 8 min	7:00	9:08
luzh**********@***.com	1 h 59 min	7:06	9:07
neva*********@***.com	1 h 57 min	7:05	9:02
paom********@***.com	2 h 6 min	7:01	9:07
mary**********@***.com	2 h 7 min	7:01	9:08
xime**********@***.com	1 h 57 min	7:11	9:08
flaq**********@***.com	48 min	8:17	9:06
joha**********@***.com	1 h 54 min	7:12	9:07
edit**********@***.com	2 h 7 min	7:00	9:08
yoma******@***.com	1 h 54 min	7:13	9:07
fran**********@***.com	2 h 2 min	7:06	9:08
kp13****@***.com	1 h 43 min	7:00	8:46
artu********@***.com	2 h 5 min	7:03	9:08
jooh**********@***.com	2 h 8 min	6:59	9:07
serg**********@***.com	2 h 5 min	7:00	9:07
bibi***@***.co	2 h 5 min	7:01	9:07
miri**********@***.com	2 h 4 min	7:04	9:08
fair********@***.com	1 h 23 min	7:34	8:57

jann*********@***.com	1 h 28 min	6:58	8:26
amal*****@***.com	2 h 1 min	7:04	9:07
juan********@***.com	1 h 53 min	7:08	9:01
cili*****@***.com	1 h 57 min	7:11	9:08
u230****@***.co	1 h 56 min	7:00	8:57
sand***********@***.com	2 h 2 min	7:05	9:07
relb*******@***.com	2 h 2 min	7:05	9:07
mano*******************@***.com	2 h 10 min	6:54	9:04
lafl**********@***.com	2 h 5 min	7:03	9:08
ownw***********@***.com	2 h 4 min	7:03	9:07
fabi************@***.com	2 h 11 min	6:53	9:07
	2 h 9 min	6:59	9:08
	2 min	7:03	7:05
	1 h 48 min	7:02	8:50




PUNTO ECOLÓGICO
RESIDUOS ORGÁNICOS APROVECHABLES
RESIDUOS APROVECHABLES
RESIDUOS NO APROVECHABLES



ALCALDÍA LOCAL DE SANTA FE | BOGOTÁ

REGISTRO DE ASISTENCIA A EVENTOS PRESENCIALES:
COMUNIDAD EMPRENDE CONTRATO No. FDLSF-CPS-276-2022 -
COMPONENTE I. REVITALIZACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPACIDADES PARA EMPRENDEDORES

BD GUIDANCE

INFORMACION GENERAL DEL EVENTO

Nombre de Evento: Marketing digital

Ciudad: Bogotá

Fecha: 11 | MARZO | 2023

Página 1 de 2

ASISTENTES AL EVENTO :

Nº	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	FIRMA
1	Cindy Paola Moreno M	1.026.282.977	3143238723	paomoreno217@gmail.com	
2	Johanna Rodriguez	52901264	3057208273	jorra0805158@gmail.com	
3	Rocio Hernandez B	51.856659	3006728085	tupuedesencasa@gmail.com	
4	Patricia Valderrama	41919410	3108127144	manoscreativas2023@gmail.com	
5	LEONEL OSPINA	CC.F/2098436	3102327552	EDITORIALLIBRERIAMERICA@gmail.com	
6	Fabio Zapata	93.382.577	319.2920299	Fabiozapata2022@gmail.com	
7	Johanna de Dios R.	1032405671	3229153662	johanadediosr@gmail.com	
8	Diana Chacón	52196780	3006770214	Nevaymartinezgina	Diana Chacón
9	Laura Rios	1010236678	3192047519	fairyshop1911@gmail.com	Laura Rios
10	Ruby Mallory Bacarama	24470272	3133385385	rubybaca@hotmail.com	
11	[illegible]	52316306	3045556710	ymproducciones1981@gmail.com	
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					

Tratamiento conforme política de datos: Autorizo a BD Guidance como operador del Programa Comunidad Emprende Contrato No. FDLSF-CPS-276-2022, conforme a los lineamientos establecidos en la ley 1581 de 2012, como responsable de la recolección de los datos personales garantizando la seguridad y confidencialidad respecto al tratamiento de los datos personales suministrados en este formato, propendiendo por su debida custodia, uso, circulación y supresión.

Powered by CamScanner

SANTA FE | BOGOTÁ

REGISTRO DE ASISTENCIA A EVENTOS PRESENCIALES:
COMUNIDAD EMPRENDE CONTRATO No. FDLSF-CPS-276-2022 -
COMPONENTE I. REVITALIZACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPACIDADES PARA EMPRENDEDORES

BD GUIDANCE

INFORMACION GENERAL DEL EVENTO

Nombre de Evento: Marketing digital. Ciudad: Bogotá

Fecha: 11 | Mayo | 2023 Página 1 de 3

ASISTENTES AL EVENTO:

N°	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	FIRMA
1	Berenice C.	36538413	3208474007	Beimor2023@gmail.com.	
2	Aular Evelana	30837609	3212723797		Sindy Hurtado.
3	Andres Arias	79732595	3187364209	anaspulido888@gmail.com	
4	Yamaira Osuna	52184533	3006290821	grillmaster@outlook.es	
5	María Camila Rojas	1014243127	3198881411	mrojastajoico@gmail.com	
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					

Tratamiento conforme política de datos: *Autorizo a BD Guidance como operador del Programa Comunidad Emprende Contrato No. FDLSF-CPS-276-2022, conforme a los lineamientos establecidos en la ley 1581 de 2012, como responsable de la recolección de los datos personales garantizando la seguridad y confidencialidad respecto al tratamiento de los datos personales suministrados en este formato, propendiendo por su debida custodia, uso, circulación y supresión.*

Powered by CamScanner

SANTA FE | BOGOTÁ

REGISTRO DE ASISTENCIA A EVENTOS PRESENCIALES:
COMUNIDAD EMPRENDE CONTRATO No. FDLSF-CPS-276-2022 -
COMPONENTE I. REVITALIZACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPACIDADES PARA EMPRENDEDORES

BD GUIDANCE

INFORMACION GENERAL DEL EVENTO

Nombre de Evento: Marketing digital.

Fecha: 11 | marzo | 2023

Ciudad: Bogotá

Página 1 de 1

ASISTENTES AL EVENTO :

N°	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	FIRMA
1	Miguel A Pulgs	79.292.041	3105105300	migpl273@hotmail...	
2	Amanda Rodriguez	52813586	3138889317	amaluroma@6mail	
3	Johanna N. Morales Valdes	1026262928	3142623211	johannandoraz...	
4	Luz Helena Martinez	39719662	3118541850	luzhelenamartinez 909.@gmail.com	
5	Faiber Gamboa	1012430946	3124010696	Emproductos Des.@hamail.com	Faiber Gamboa
6	John Peña Gonzalez	1026299546	314 203 6446	mystr.eduv@outlook.com	
7	Sergio Andres Pinzón	1032452170	3138223219	Sergmb.Ke@hotmail.com	
8	Luis Arturo Parra	1022302455	3502663340	LBGraPicos@gmail.	
9	Rosa Torres Torres	41.385.022	3006606087	rdbogota01@hotmail.com	
10	Paola A García	1000348496	3219820998	dypsas27@gmail.com	
11	Mariam Reyes G.	41.584795	3192589511	mariamreyesg.50@g.	
12	Maira Cilia Sanchez P.	51980.184	3132482277.	Ciliaspa@hotmail.com	
13	Claudia Patricia Lopez	52374174	3219647376	cpatklm1@hotm.com	
14	Johana Katerin Orjuela.	1026254836.	3182981285.	johanakaterinorjuelafranco@gmail.com	
15	Ana Leidy Rojas	1026268168	3194583254		
16	Juan Guillermo Rodriguez T	1019 049 703	318 6833425	juanatriana@hotmail.com	
17	Ana Dalia Garcia	51959181	3195047251	anadaliag306@gmail.com	
18	Yesith Cordoba	71351493	3182708535	yesdelperseverante@gmail.com	
19	Daniel Sarmiento	80048367	3116227355	elpuntosolar bogota@gmail.com	
20	Franklin javier maturana ca	11937902	3124653479	Frankboy-29@hotmail.com	

BD Guidance como encargado del Programa Comunidad Emprende Contrato No. FDLSF-CPS-276-2022, conforme a los lineamientos establecidos en la ley 1581 de 2012, como responsable de la recolección de los datos personales garantizando la seguridad y

Powered by CamScanner

SANTA FE | BOGOTÁ

REGISTRO DE ASISTENCIA A EVENTOS PRESENCIALES:
COMUNIDAD EMPRENDE CONTRATO No. FDLSF-CPS-276-2022 -
COMPONENTE I. REVITALIZACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPACIDADES PARA EMPRENDEDORES

BD GUIDANCE

INFORMACION GENERAL DEL EVENTO

Nombre de Evento: Estrategia comercial y marketing digital

Ciudad: Bogotá

Fecha: 16 | 08 | 2023

Página 1 de 1

ASISTENTES AL EVENTO :

Nº	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	
1	DanielSarmiento	80048367	3116227355	elpuntosolar[illegible]bogota@gmail.com	
2	RocioHernández Bohórquez	51856659	3006728085	tupuedesencargar@gmail.com	
3	Faiber StevenGamboa Ruiz	Faiber Gamboa	3124010696	INFO@ penzos.com.co	Faiber Gamboa
4	Sergio Andrespinzón	1032452 PO	3138223214	Seginbifer@hot.com	
5	Ana LuciaPinzón Salazar				
6	Ana CristinaNarváez Ariza	52316305	3104536916	[illegible]ampacaracionesa@hotmail.com	
7	Piana AlejandraGarcía Bermúdez	1000348496	3219[illegible]998	dupsos27@gmail.com	
8	María CamilaRojas Fajardo	1014293127	3219888441	mojas fajardo00@gmail.com	
9	Ana PatriciaValderrama Paramo				
10	María XimenaMuñoz Herrera	Ilegible			
11	Pedro YomarGonzález Cruz	80092447	3053992102	peyogo@gmail.com	
12	Sandra MilenaTorrijo Pulido	53079194	3142474777	U23023MEJANUIIV	
13	Luz HeleneMartínez Payarena	39719662	311.854.1850	luzhelenemartinez909@gmail.com	
14	Luz BibianaPinzgauta Correa				
15	Juan GuillermoRodríguez Triana	1019049203	3186833425	Juanotriana@hotmail.com	
16	Edgar AlexTibay Tiray				
17	Rosa YolandaJerzaramipy Tibay				
18	Luis ArturoParra	1077504155	3502668540	CPGrafics123@hotmail.com	Luis Parra
19	Lilian DanielaRosas Bohórquez	1026577576	3203195743	Daniela3009@gmail.com	Lilian Rosas
20	María CilaSánchez Peña	51980184	3172481277	Celasp@hotmail.com	
21	Franklin Joyler anaturana ojeda	11937902	3124653479	Travelboy-290@hotmail.com	
22	Alejandro Barbosa	79804725	3059151917	albaco24@Hotmail	Alejandro Barbosa

Tratamiento sombrero política de datos: Autorizo a BD Guidance como operador del Programa Comunidad Emprende Contrato No. FDLSF-CPS-276-2022 conforme a los lineamientos establecidos en la ley 1581 de 2012, como responsable de la recolección de los datos personales garantizando la seguridad y confidencialidad respecto al tratamiento de los datos personales suministrados en este formato, propendiendo por su debida custodia, uso, circulación y supresión

Powered by CamScanner

ALCALDÍA LOCAL DE SANTA FE | BOGOTÁ

REGISTRO DE ASISTENCIA A EVENTOS PRESENCIALES:
COMUNIDAD EMPRENDE CONTRATO No. FDLSF-CPS-276-2022 -
COMPONENTE I. REVITALIZACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPACIDADES PARA EMPRENDEDORES

BD GUIDANCE

INFORMACION GENERAL DEL EVENTO

Nombre de Evento: Estrategia comercial y Marketing digital Ciudad: Bogotá

Fecha: 16 | 03 | 2023 Página 1 de 3

ASISTENTES AL EVENTO :

Nº	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	
1	Samid AlfredoGonzález Peralta				
2	Andrés MauricioArias Pulido	79732 595	3187364209	ariaspulido999@gmail.com	
3	Franklin JayferMaturana Aguilar				
4	Sandra LilianaForero Torres	52157589	304 581 258	Sandraforo083@gmail.com	Sandra forero
5	Martha IsabelCastro				
6	Fabian AndrésArévalo	1010169741	3213181972	mediascreativos87@gmail.com	
7	Lady JohannaDe Dios Rodríguez	1032405671	3229193662	johanadediosr@gmail.com	
8	AlejandroBarbosa Cortés	79804725.	3059151717.	elbarco24@Hotmail.com	
9	Laura EmedtRíos Velandia				
10	Johanna BeatrizRodríguez Rueda	52901264	3057208273		
11	Ana DeliaGarcía Tafur	51959181	3195047251		
12	Claudia PatriciaLópez Pedraza	52379744	3196923 70		
13	YesidVianchá Alvarado				
14	LEONELOSPINA CASTRO LEONEL OSPINA	80120924 36	3102329632	LEONEL17-42@HOTMAIL.COM	
15	Angela Castro García	53119114.	3169205854	angelacgarcia@gmail.com	
16	Miguel A Plazas	79292046	3105105360	miguelaz73@hotmail	
17	Rubian Valleto J.	1121507521	3123341841	evallejojacanamyo@gmail.com	Rubian Valleto J
18	Fabian Vergas	1032429867	3015302143	Fivaga@gmail.com	Fabian Vergas
19	JORGE PERALTA	1026563893	3143986059.	jlpc800@hotmail.com	JORGE PERALTA.
20					

Tratamiento conforme política de datos: Autoriza a BD Guidance como operador del Programa Comunidad Emprende Contrato No. FDLSF-CPS-276-2022, conforme a los lineamientos establecidos en la ley 1581 de 2012, como responsable de la recolección de los datos personales garantizando la seguridad y confidencialidad respecto al tratamiento de los datos personales suministrados en este formato, propendiendo por su debida custodia, uso, circulación y supresión.

Powered by CamScanner

SANTA FE | BOGOTÁ

REGISTRO DE ASISTENCIA A EVENTOS PRESENCIALES:
COMUNIDAD EMPRENDE CONTRATO No. FDLSF-CPS-276-2022 -
COMPONENTE I. REVITALIZACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPACIDADES PARA EMPRENDEDORES

BD GUIDANCE

INFORMACION GENERAL DEL EVENTO

Nombre de Evento: Estrategia comercial y marketing digital — Ciudad: Bogota

Fecha: 16 | 03 | 2023 — Página 1 de 2

ASISTENTES AL EVENTO :

Nº	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	
1	Johana KaterinOrjuela Franco				Reemplazo.
2	John EdwinPeña Gonzalez	1026799546	3142036446		
3	Amanda LuciaRodriguez Martinez	52813586	3138889317	amaluroma@gmail.com	
4	AlfonsoMuñoz Castillo	7031167128	3102507110	alfonsoscastilla@hotmail.com	
5	Ruby Marleny Jacanamijoy TisoyJacanamijoy Tisoy				Reemplazo.
6	YomairaOsuna				Retirada.
7	Karen JuliethParra Buitrago				-
8	Ana rosa Murillo Guevara				
9	Yesith Cordoba Perea	71351493	3182708535	yesidepservantes@gmail.com	
10	Adriana Bonilla Gonzalez	31.529.502	3106894654	asomerosafro@gmail.com	
11	Sindy Paola Moreno Moreno	1.026.282.477	3143238723	pamoreno21@gmail.com	
12	Darly GiseldValencia Montaño	1000944802	3108619236	Elbenbon@gmail.com	
13	Cindy JohannaDiaz Hurtado	1054183705	3212723797		
14	Fabio AugustoZapata Rojas	93382.577	319-2920299	Fabiohernanzapata2022@gmail.com	
15	Jhorly AndreaJerez Correa	1010217788	3229092999	andrea18373@gmail.com	Andrea Jerez
16	DianaChacón	52196260	3006770214	Neuroymartinez@gmail.com	Diana Chacon.
17	Berenice IsabelGarcia Castro	36558413	3208479009	BebeBermar2023@gmail.com	
18	MiriamReyes Gutiérrez	41561795	3192589511	miriamreyesg.30@g.	
19	Johanna Maritza Morales Valderrama	1026262928	3142623211	johannamoralesvalderrama@gmail.com	
20	Rosa Torres Torres	Rosa Torres Torres	3006606087	rellenoptale@hotmail.com	

Tratamiento conforme política de datos: Autorizo a BD Guidance como operador del Programa Comunidad Emprende Contrato No. FDLSF-CPS-276-2022, conforme a los lineamientos establecidos en la ley 1581 de 2012, como responsable de la recolección de los datos personales garantizando la seguridad y confidencialidad respecto al tratamiento de los datos personales suministrados en este formato, propendiendo por su debida custodia, uso, circulación y supresión.

Powered by CamScanner

00-023 Imprimir en papel oficio

ALCALDÍA LOCAL DE SANTA FE | BOGOTÁ	REGISTRO DE ASISTENCIA A EVENTOS PRESENCIALES: COMUNIDAD EMPRENDE CONTRATO No. FDLSF-CPS-276-2022 - COMPONENTE I. REVITALIZACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPACIDADES PARA EMPRENDEDORES	BD GUIDANCE

INFORMACION GENERAL DEL EVENTO

Nombre de Evento: Estrategia. Comercial y Marketing digital. **Ciudad:** Bogotá

Fecha: 25 | 03 | 2022 **Página** 1 | 3

ASISTENTES AL EVENTO :

Nº	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	
1	Samid AlfredoGonzález Peralta	80770286	3208059538	Samidgonzalez1726@hotmail.	
2	Andrés MauricioArias Pulido	79732 596	3187364209	ariospulido888@gmail.com	
3	Franklin JaylerMaturana Aguilar	11937902	3124653479	Franklbg-29@hotmail.com	
4	Sandra LilianaForero Torres	52 157589	3015892587	sandraforero88@gmail.com	Sandra Forero.
5	Martha IsabelCastro				
6	Fabian AndrésArévalo	1010169791	3213131972	medioscreativos87@gmail.com	FABIAN A.
7	Lady JohannaDe Dios Rodríguez	1032405671	3229153662	johannadelosrios@gmail.com	
8	AlejandroBarbosa Cortés	79.804725	3059151717	albaca24@Hotmail.com	Alejandro Barbosa.
9	Laura EmeliRios Velandia				
10	Johanna BeatrizRodriguez Rueda				
11	Ana DeliaGarcía Tafur	51959181	3195047251	anadeltra9306@gmail.com	
12	Claudia PatriciaLópez Pedraza	52339174	3219692378	Patolm1@hotmail.com	
13	YesidVianchá Alvarado				
14	LEONELOSPINA CASTRO	1209843 6	314 2408342	Editorialvoz de @gmail.com.	
15	Cristian camilo Colmenares	1026295559	3219091597	Cristiandlatinez3003@hotmail.com	
16	ElsaBallesteros tovar	51610069 Bta	3208007419 9.	elsaballesteros7960@gmail	Elsa Ballesteros t.
17	Edgar alex Tisoy	97400115.	B1176514 50	alex-ingatisoy@hotm...com	
18	angela cristina garcia	53119114	3169205854	angelacgarcia@gmail.com	angela garcia torres
19					
20					

Tratamiento conforme política de datos: Autorizo a BD Guidance como encargado del Programa Comunidad Emprende Contrato No. FDLSF-CPS-276-2022, realizar el tratamiento

Powered by CamScanner

SANTA FE | BOGOTÁ

REGISTRO DE ASISTENCIA A EVENTOS PRESENCIALES:
COMUNIDAD EMPRENDE CONTRATO No. FDLSF-CPS-276-2022 -
COMPONENTE I. REVITALIZACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPACIDADES PARA EMPRENDEDORES

BD GUIDANCE

INFORMACION GENERAL DEL EVENTO

Nombre de Evento: Estrategia Comercial y marketing digital

Ciudad: Bogotá

Fecha: 25 | 03 | 2023

Página 1 2

ASISTENTES AL EVENTO :

Nº	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	
1	DanielSarmiento	80048367	3116227355	el puntosolarbogota@gmail.com	
2	RocioHernández Bohórquez	51856659	3006728085	tupuedesencasa@gmail.com	
3	Faiber StevenGamboa Ruiz	Faiber Gamboa	3124014696	info@pantos.com.co	
4	Sergio Andrespinzón	1032452170	3138773214	Sergiotkei@hotmail.com	
5	Ana LuciaPinzón Salazar	1026268168,	3197533754	analupou3@gmail.com	
6	Ana CristinaNarváez Arza	52316 305 ste.	310 4536716	mujersolarte@solaroutlook.com	
7	Paola AlejandraGarcia Bermúdez				
8	María CamilaRojas Fajardo	1014293127	3219888141	mijustgarb00@gmail.com	
9	Ana PatriciaValderrama Paramo	41918<110.	3108121144	manoscreativas27 2@hotmail.com	
10	María XimenaMuñoz Herrera	79.292.041	3105105300	misplz73@hotmail.	Reemplazo
11	Pedro YomarGonzález Cruz				
12	Sandra MilenaTorfio Pulido	53079 704	314 247417 7	gtorfio@gmail.com	Sandra Torfio.
13	Luz HelenaMartinez Payanene	39719 662	311 854 1850	luzhelenamartinez909@gmail.com	
14	Luz BibianaPiragauta Correa				
15	Juan GuillermoRodriguez Triana	1019049203	3186833455	juanotriana@hotmail.com	Juan Rodriguez T.
16	Edgar AlexTisoy Tisoy				Firma
17	Rosa YolandaJacanamijoy Tisoy				Desertado
18	Luis ArturoPerra	1022542455	3502665810	LPGratica5738@gmail.com	LUIS ARTURO PERRA
19	Lilian DoreidyRosas Bobadilla	lilian1026577576	3203195743	Doreidy3009@gmail	Lilian Rosas
20	María CiliaSanchez Peña	51980-154.	3132482277.	Cilias@hotmail.com	

Tratamiento conforme política de datos: *Autorizo a BD Guidance como operador del Programa Comunidad Emprende Contrato No. FDLSF-CPS-276-2022, conforme a los lineamientos establecidos en la ley 1581 de 2012, como responsable de la recolección de los datos personales garantizando la seguridad y confidencialidad respecto al tratamiento de los datos personales suministrados en este formato, propendiendo por su debida custodia, uso, circulación y supresión.*

Powered by CamScanner

SANTA FE | BOGOTÁ

REGISTRO DE ASISTENCIA A EVENTOS PRESENCIALES:
COMUNIDAD EMPRENDE CONTRATO No. FDLSF-CPS-276-2022 -
COMPONENTE I. REVITALIZACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPACIDADES PARA EMPRENDEDORES

BD GUIDANCE

INFORMACION GENERAL DEL EVENTO

Nombre de Evento: Estrategia comercial y marketing digital. Ciudad: Bogotá

Fecha: 25 | 03 | 2023 Página 1 2

ASISTENTES AL EVENTO :

Nº	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	
1	Johana KaterinOrjuela Franco	1026254836	3182981285	johanakaterinorjuelafranco@gmail.com	
2	John EdwinPeña González	1026249546	3142036446		
3	Amanda LuciaRodriguez Martinez	52813586	3178868934	amalurapaC_6mail	
4	AlfonsoMuñoz Castillo	1031167128	3107507110	alfonsocastillo@hotmail	
5	Ruby Marleny Jacanamijoy TisoyJacanamijoy Tisoy	27470272	3113385385	rubyjaca@hotmail.com	
6	YomairaOsuna				
7	Karen JuliethParra Buitrago	1233295148	3027195277		
8	Ana rosa Murillo Guevara				
9	Yesith Cordoba Perea				
10	Adriana Bonilla Gonzalez	C.C 31.579.502	3108619736	Elbonbon@gmail	
11	Sindy Paola Moreno Moreno				
12	Darly GiselaValencia Montaño	1000944802	3108619736	Elbonbon@gmail	
13	Cindy JohannaDiaz Hurtado				
14	Fabio AugustoZapata Rojas	93382577	319-2920299	Fabiohenrique20220 gmail.com	
15	Jhorly AndresJerez Correa	1010217788	3229092999	andrea18373@gmail.com	Andrea Jerez
16	DianaChacón				
17	Berenice IsabelGarcía Castro	36558413	3208479009	BereBermu2023	@gmail.com
18	MiriamReyes Gutiérrez	41584795	3192589511		
19	Johanna Maritza Morales ValderramaMorales Valderrama				
20	Rosa Torres Torres	Rosa Torres Torres	3006606087		

Tratamiento conforme política de datos: Autorizo a BD Guidance como operador del Programa Comunidad Emprende Contrato No. FDLSF-CPS-276-2022, conforme a los lineamientos establecidos en la ley 1581 de 2012, como responsable de la recolección, [illegible] seguridad y confidencialidad respecto al tratamiento de los datos personales suministrados en este formato, propendiendo por su debida custodia, uso, circulación y supresión.

Powered by CamScanner


Google My Bussines con
Comunidad Emprende
Creciendo con Marketing Digital

ALCALDÍA LOCAL DE SANTA FE | BOGOTÁ

REGISTRO DE ASISTENCIA A EVENTOS PRESENCIALES:
COMUNIDAD EMPRENDE CONTRATO No. FDLSF-CPS-276-2022 -
COMPONENTE I. REVITALIZACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPACIDADES PARA EMPRENDEDORES

BD GUIDANCE

INFORMACION GENERAL DEL EVENTO

Nombre de Evento: Economia Circular

Fecha: 30 | 03 | 2023

Ciudad:

Página 1

ASISTENTES AL EVENTO :

N°	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	
1	Samid AlfredoGonzález Peralta				Samid gonzalez
2	Andrés MauricioArias Pulido	79732595	3187364209	ariospulido388@gmail.com	
3	Franklin JayferMaturana Aguilar	11937902	3124653179	Frankbay-29@hotmail.com	
4	Sandra LilianaForero Torres	52157589	3015892580	sandraforero683@gmail.com	Sandra Forero
5	Martha IsabelCastro				
6	Fabian AndrésArévalo	1010169791	3213787472	mediocreedutor187@gmail.com	Fabian Arevalo
7	Lady JohannaDe Dios Rodríguez	1032405671	3229153667	johannadediosr@gmail.com	
8	AlejandroBarbosa Cortés				
9	Laura EmedtRios Velandia				
10	Johanna BeatrizRodríguez Rueda	52901264	3057206273	[illegible]	
11	Ana DeliaGarcia Tafur	51959181	3195047251	anadiag.306@gmail.com	
12	Claudia PatriciaLópez Pedraza	52374174	3214692370	cpedraza.1@hotmail.com	
13	YesidVianchá Alvarado				
14	LEONELOSPINA CASTRO	LEONELO 1020936436	3102327453	EDITORIAL LOS DE AMERICA GRAFICO	
15	Angela Garcia	53119114	3164920554	angelagarcia@yma	
16	JORGE PERALTA.	1026563893.	3143986059	jlupc800@hotmail.com	JORGE P.
17	Amando Rodriguez	52813586	3138889314	amaloroma@Gmal	
18	Diana Chacon	52196760	3006770214	Neraymartinez@g.mail	Diana Chacon
19	Elsa Ballesteros t.	51610069	3208007484	elsaballesteros1960@ca.	Elsa Ballesteros t.
20					

Powered by CamScanner

ALCALDÍA LOCAL DE SANTA FE | BOGOTÁ

REGISTRO DE ASISTENCIA A EVENTOS PRESENCIALES:
COMUNIDAD EMPRENDE CONTRATO No. FDLSF-CPS-276-2022 -
COMPONENTE I. REVITALIZACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPACIDADES PARA EMPRENDEDORES

BD GUIDANCE

INFORMACION GENERAL DEL EVENTO

Nombre de Evento: Economía Circular

Fecha: 30 | 03 | 2022

Ciudad:

Página 1

ASISTENTES AL EVENTO :

N°	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	
1	Johana KaterinOrjuela Franco	1026254836	3182981285	johanakaterinorjuelafrancoo@gmail.com	
2	John EdwinPeña González	1026249546	3142036446	master_edwin@outlook.com	
3	Amanda LuciaRodriguez Martinez	52813586	3138829317	amaluzma@gmail.	
4	AlfonsoMuñoz Castillo				
5	Ruby Marleny Jacanamijoy TiscyJacanamijoy Tisoy	27470272	3133855385	rubyjaca@Hotmail.com	Marleny Jacanamijoy T.
6	YomairaOsuna				
7	Karen JuliethParra Buitrago	1233995148	3027195277	Kp13433@Gmail.com	
8	Ana rosa Murillo Guevara				
9	Yesith Cordoba Perea	71 357 493	3182708535	—	
10	Adriana Bonilla Gonzalez	31529.502.	3106894654	alsomecos4fro@gmail.com	
11	Sindy Paola Moreno Moreno	1.026.282.977	3143238723	psomoreno217@gmail.com	Sindy Paola Moreno
12	Darly GiselaValencia Montaño				
13	Cindy JohannaDiaz Hurtado				
14	Fabio AugustoZapata Rojas	93382577	319-2920299	Fabiohgmiga2022@gmail.com	
15	Jhorly AndreaJerez Correa	1010217788	3229092994	andrea18373@gmail.com	Andrea Jerez
16	DianaChacón				
17	Berenice IsabelGarcia Castro 36558413	BERENICE26C	3208479	Berbermur2023@gmail.com	
18	MiriamReyes Gutiérrez	41584795			
19	Johanna Maritza Morales ValderramaMorales Valderrama	1026262928	3142623211	johannaMorales@gmail.com	Johanna
20	Rosa Torres Torres	41.385.022	3006606087	relbastos1@hotmail.com	

Tratamiento conforme política de datos: Autorizo a BD Guidance como operador del Programa Comunidad Emprende Contrato No. FDLSF-CPS-276-2022, conforme a los lineamientos establecidos en la ley 1581 de 2012, como responsable de la recolección, de mis datos personales garantizando la seguridad y confidencialidad respecto al tratamiento de los datos personales suministrados en este formato, propendiendo por su debida custodia, uso, circulación y supresión.

Powered by CamScanner

ALCALDÍA LOCAL DE SANTA FE | BOGOTÁ

REGISTRO DE ASISTENCIA A EVENTOS PRESENCIALES:
COMUNIDAD EMPRENDE CONTRATO No. FDLSF-CPS-276-2022 -
COMPONENTE I. REVITALIZACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPACIDADES PARA EMPRENDEDORES

BD GUIDANCE

INFORMACION GENERAL DEL EVENTO

Nombre de Evento: Economía Circular. **Ciudad:**

Fecha: 30 | 03 | 2023 **Página** 1

ASISTENTES AL EVENTO :

Nº	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	
1	DanielSarmiento	50048367	3116227355	dpuntosdebogota@gmail.com	
2	RocioHernández Bohórquez	51856659	3006728085	tupuedesconcosa@gmail.com	
3	Faiber StevenGamboa Ruiz				
4	Sergio Andréspinzón	1032452 A0	3138223214	segintikfer@hot.com	
5	Ana LuciaPinzón Salazar	1026226168	3197533251	[illegible]	
6	Ana CristinaNarváez Anza	52 316 305 871	3104536916	[illegible]	
7	Paola AlejandraGarcía Bermúdez	1000348496	3219820993	dypsoo27@gmail.com	
8	María CamilaRojas Fajardo	1014293127	3219888491	mrojasfajardo@gmail.com	
9	Aixa PatriciaValderrama Paramo				
10	María XimenaMuñoz Herrera	Ximena M.	3172281838	[illegible]	
11	Pedro YomarGonzález Cruz	80.092.447	3053992402	pevogo@gmail.com	
12	Sandra MilenaTorrijo Pulido	55071.794	3142944177	[illegible]	
13	Luz HelenaMartínez Payanene	39719662	311 854 1850	luzhelenamartinez909@gmail.com	
14	Luz BibianaPiragauta Correa	52389709	3112228641	luzbibianap@yahoo.com	
15	Juan GuillermoRodríguez Triana	1019 049 203	3186833425	juanotrorap@hotmail.com	
16	Edgar AlexTisoy Tisoy	97400 115	3193295598	[illegible]	
17	Rosa YolandaJacanamijoy Tisoy				
18	Luis ArturoParra	1022302455	3502683510	[illegible]	
19	Lilian DoreidyRosas Bobadilla	1026597576	3203195743	Doreidy3009@gmail.com	
20	María CiliaSanchez Peña	51.980.184	3132482277	Ciliasp@hotmail.com	

Tratamiento conforme política de datos: Autorizo a BD Guidance como operador del Programa Comunidad Emprende Contrato No. FDLSF-CPS-276-2022, conforme a los lineamientos establecidos en la ley 1581 de 2012, como responsable de la recolección de los datos personales garantizando la seguridad y confidencialidad respecto al tratamiento de los datos personales suministrados en este formato, propendiendo por su debida custodia, uso, circulación y supresión.

Powered by CamScanner

RECICLAR TRANSFORMA



02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Dulce tentación JC
Fecha	03/03/2023

1	Datos completos del emprendimiento	Dulce tentación JC
2	Antecedentes y proyección	Proyecta un incremento en sus ventas y clientes, fortaleciendo sus redes, produccion y servicios
3	Planeación estratégica del emprendimiento	En construcción.
4	Marco legal	No hay cambios
5	Cuadro financiero y contable	El emprendedor maneja su contabilidad en Excel, no obstante, está estudiando como ingresar porcentajes al programa. Además, planea trasladarse a la red y no solo guardar el contenido en archivos del computador.
6	Datos instalaciones físicas	No hay cambios
7	Datos del personal vinculado	El emprendedor es dueño del 80% del emprendimiento el otro 20% corresponde a su ex novia, tienen una buena relación y ella es la que realiza todas las notas a mano.
8	Tecnología disponible	No hay cambios
9	Tipología de bien producido	Comenzó a crear una nueva línea de productos y servicios de globos, decoraciones y fiesta, así como ramos de masmelos
10	Aspectos comerciales y de mercado	Inicio con la investigación de su competencia, para implementar nuevos productos.
11	Tipología de servicio al cliente	Interactúa de forma dinámica con su público, aun que desea subir mas contenido.

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Avisos relieves Bogotá
Fecha	06/03/2023

1	Datos completos del emprendimiento	Avisos relieves Bogotá
2	Antecedentes y proyección	En construcción
3	Planeación estratégica del emprendimiento	En construcción
4	Marco legal	No hay cambios
5	Cuadro financiero y contable	La contabilidad la maneja el contador, la emprendedora conoce del costo de los productos y está realizando contantes cotizaciones.
6	Datos instalaciones físicas	Las instalaciones físicas están desordenadas, los estantes visualmente causan mucho ruido.
7	Datos del personal vinculado	El personal abarca a la propietaria su hija, el ayudante, la contadora cuando se requiere, la asistente. Los trabajos se tercerizan.
8	Tecnología disponible	No hay cambios.
9	Tipología de bien producido	Dependiendo de lo requerido por el cliente, están investigando nuevas formas de innovar productos.
10	Aspectos comerciales y de mercado	En construcción.
11	Tipología de servicio al cliente	No hay cambios

13	Datos de proveedores	Cotizan por necesidad del cliente.

Observaciones adicionales
La emprendedora esta dispuesta a generar cambios, es respectiva a nuevas ideas. La propietaria trabaja con la hija, pero es ella Laura Saenz la que toma las decisiones importantes. Tienen pagina web, http://www.relievesbogota.com/ desean abrir redes sociales, para generar mas ventas y una nueva interacción con el público.

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	El tesoro del sabor J
Fecha	02/03/2023

1	Datos completos del emprendimiento	El tesoro del sabor J
2	Antecedentes y proyección	Es un emprendimiento familiar, proyectan tener un incremento en las ventas y variedad en sus productos.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	En construcción
4	Marco legal	No hay cambios.
5	Cuadro financiero y contable	Inicio de contabilidad
6	Datos instalaciones físicas	Limpias y ordenadas, no hay cambios.
7	Datos del personal vinculado	Jorge peralta es el administrador, posee conocimientos sobre el tema, pero no los implementa. Marta Isabel es la jefe de cocina y tiene dos cocineras a su cargo, el pago el diario.
8	Tecnología disponible	No hay cambios.
9	Tipología de bien producido	No hay cambios
10	Aspectos comerciales y de mercado	Han pensado en estrategias de mercado, pero aun se encuentra en construcción.
11	Tipología de servicio al cliente	No hay cambios

13	Datos de proveedores	No hay cambios.

Observaciones adicionales
Las instalaciones son limpias. Los emprendedores se preocupan por el aseo del lugar, pero tienen que mejorar su organización. Han tenido un cambio de mentalidad, pero un falta ponerlo en práctica.

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez S
Emprendimiento	Cafetería rosita
Fecha	02 de marzo 2023

1	Datos completos del emprendimiento	Cafetería rosita ; Implemento lema ; “ Con amor y sazón la vida es mejor “
2	Antecedentes y proyección	Proyección : Tener el emprendimiento más surtido y mejor adecuado , para llegar a más clientes y aumentar su venta y sistematizar la contabilidad .
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Misión y Visión; En construcción. Innovación: Cambiar las adecuaciones visiblemente para que sea más llamativo, mesón, vidrios, pintura , vender comida típica del choco.
4	Marco legal	Manifiesta conocer toda la actividad legal relacionada con su emprendimiento.
5	Cuadro financiero y contable	Implementa cuadros financieros , registra y soporta un cuaderno contable adecuadamente , tiene claro sus ingresos y egresos además de manejar acertadamente todo el tema del inventario que maneja en el local.
6	Datos instalaciones físicas	N/A
7	Datos del personal vinculado	Tiene una persona que le colabora pero sin ningún tipo de vinculación laboral solo con un acuerdo verbal en cuanto a salario y funciones.
8	Tecnología disponible	Celular con conexiones , pero básicas, manifiesta querer renovar la tecnología del establecimiento .
9	Tipología de bien producido	N/A
10	Aspectos comerciales y de mercado	Manifiesta que con las redes sociales y el voz a voz la conocen más personas y que los lleva a consumir los alimentos de su negocio.
11	Tipología de servicio al cliente	Con las capacitaciones realiza encuestas de satisfacción para saber en qué mejorar para los clientes.

13	Datos de proveedores	

Observaciones adicionales
Se le aclara al emprendedor que las cotizaciones deben hacerse por cada producto. La emprendedora tiene claro sus proveedores y demuestra su interés en conseguir nuevos; requiere de nuevas herramientas tecnológicas de cocina que le permitan llegar más a los clientes y satisfacer sus necesidades, además de que su innovación se basa en implementar los fines de semana comida netamente de la cultura afro y de la misma que se consume en el choco, es por eso que ella necesita utensilios que le facilite la preparación de los alimentos. Realiza evaluación de sus competidores para así saber en qué puede estar fallando o le hace falta para implementarlo en su negocio y así poder expandir sus productos a más clientela.

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez S
Emprendimiento	El Bemben
Fecha	02 de marzo 2023

1	Datos completos del emprendimiento	El Bemben
2	Antecedentes y proyección	Proyección: Buscar un espacio en la localidad, para realizar talleres de empoderamiento para realizar talleres etno culturales que permitan llevar más allá la cultura afro y permitir que las mujeres quieran y amen su cabello.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Misión: Manifiesta que su misión es empoderar a las personas con cabello afro, rizado y ondulado. Visión: En 2025 ser una empresa reconocida por el 5% de la población de Bogotá.
4	Marco legal	Registro marcario
5	Cuadro financiero y contable	El modulo le ha permitido manejar y organizar la mercancía codificada, cuánto vale, cual es la ganancia, cuales son los ingresos y los egresos del emprendimiento.
6	Datos instalaciones físicas	N/A
7	Datos del personal vinculado	Cuenta con una persona que le ayuda en el local, pero no tiene en el momento como pagarle prestaciones , entonces simplemente se limita a un acuerdo verbal.
8	Tecnología disponible	Celular, computador.
9	Tipología de bien producido	N/A
10	Aspectos comerciales y de mercado	Forma de entrega del producto, redes sociales implementadas.

11	Tipología de servicio al cliente	Definición de líneas de venta, asesoría de clientes , encuesta diseñada para satisfacción.
13	Datos de proveedores	N/A , ella misma produce sus productos .

Observaciones adicionales
La emprendedora manifiesta estar relacionando su innovación a llevar el empoderamiento femenino y más allá de eso que las mujeres se amen y se acepten como son, sin necesidad de incurrir en proporcionar químicos en su cabello que en un futuro pueda ser perjudicial, además la emprendedora quiere contar una historia a través de sus empaquen que le permitan a la persona que compre los productos llevarse una experiencia gratificante por el simple hecho de saber cómo se producen y comercian. La emprendedora tiene claro su objetivo y por qué y para que ella produce los productos y que tan buenos le resultan a ella a su familia y todo aquel que los use.

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez S
Emprendimiento	Panza mascotas s.a.s
Fecha	02 de marzo 2023

1	Datos completos del emprendimiento	Panzas s.a.s
2	Antecedentes y proyección	Manifiesta querer tener más sucursales de su negocio e implementar más servicios donde le permita posicionar su marca dentro de las personas que comprar productos para sus mascotas.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Manifiesta que no ha cambiado solo se ha fortalecido todo lo relacionado al emprendimiento con los módulos de la clase .
4	Marco legal	Manifiesta conocer toda la actividad legal relacionada con su emprendimiento.
5	Cuadro financiero y contable	Implementa cuadros financieros , además de un software que le ayuda con todo lo relacionado para el emprendimiento.
6	Datos instalaciones físicas	Adecuo un espacio mas grande para mayor cantidad de productos de venta de mascotas.
7	Datos del personal vinculado	Tiene una persona que le colabora pero sin ningún tipo de vinculación laboral solo con un acuerdo verbal en cuanto a salario y funciones.
8	Tecnología disponible	Computador , celular , caja registradora.
9	Tipología de bien producido	Implementa juguetes para las mascotas.
10	Aspectos comerciales y de mercado	N/A
11	Tipología de servicio al cliente	Encuestas de satisfacción para saber en qué mejorar para los clientes.

13	Datos de proveedores	Tiene claro sus proveedores , trata de conseguir nuevos para satisfacer las necesidades del mercado y de los clientes.

Observaciones adicionales
Se le aclara al emprendedor que las cotizaciones deben hacerse por cada producto. El emprendedor manifiesta querer implementar un buzón de sugerencias para el negocio que le permita saber la realidad de los intereses de los clientes y así saber en qué puede mejorar día a día para satisfacerlos, además de un área informativa que les permita a todas las personas que ingresan al local llevarse una mejor experiencia y conocer un poco más de las razas de los animales. El emprendedor usa e implementa todo lo aprendido en clase para hacer mejorar su emprendimiento. Realiza evaluaciones de sus competidores para así saber en qué puede mejorar e implementar lo que le falta para lograr ser más competitivo en el mercado.

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Las delicias de Emmita
Fecha	02/03/2023

1	Datos completos del emprendimiento	Las delicias de Emmita
2	Antecedentes y proyección	La proyección del emprendedor es poder trastear su cocina oculta a una cocina real al lado de su apartamento en el primer piso.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	En construcción.
4	Marco legal	No hay cambios.
5	Cuadro financiero y contable	No hay cambios, manejan el mismo cuadro de contabilidad, se le sugirió al emprendedor mirar a Excel.
6	Datos instalaciones físicas	Son limpias y organizadas, pero el olor no es agradable.
7	Datos del personal vinculado	No hay cambios
8	Tecnología disponible	No hay cambios
9	Tipología de bien producido	Generaron una nueva línea de productos para personas con diabetes.
10	Aspectos comerciales y de mercado	No hay cambios
11	Tipología de servicio al cliente	No hay cambios

13	Datos de proveedores	No hay cambios.

Observaciones adicionales
Se le sugirió al emprendedor investigar aspectos de sanidad de su emprendimiento, ya que la cocina si bien esta organizada, el olor no es agradable. El emprendedor quiere llegar a un nuevo público, pero no sabe cómo iniciar. Tiene como propósito ingresar a sus productos una línea de repostería para diabéticos, ya que el hijo nació con esa condición.

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez S
Emprendimiento	Lo mas barbaro
Fecha	6 de marzo 2023

1	Datos completos del emprendimiento	Lo mas bárbaro.
2	Antecedentes y proyección	La emprendedora manifiesta su proyección en cambio de imagen, busca además cambiar de lugar de trabajo a uno mas grande que le permita ofrecer todos los servicios que requiere un salón de belleza.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Misión: En construcción. Visión: En construcción.
4	Marco legal	Posee todo de lo que legalmente se necesita para la empresa.
5	Cuadro financiero y contable	Avance : Manifiesta siempre haber implementado un libro contable además de adecuar en el programa de Excel toda la parte contable para llevar mas organización a su emprendimiento.
6	Datos instalaciones físicas	N/A
7	Datos del personal vinculado	N/A
8	Tecnología disponible	Celular.
9	Tipología de bien producido	Todos los servicios referentes a la belleza , la peluquería y barbería.
10	Aspectos comerciales y de mercado	Avance: Publicidad , la emprendedora implemento en su emprendimiento cambio de imagen de aviso , además de de tarjetas publicitarias, redes sociales .
11	Tipología de servicio al cliente	Encuestas de satisfacción a los clientes para mejorar el servicio .

13	Datos de proveedores	Posee proveedores nuevos de otras ciudades que les brindan mejor calidad y mejor margen de ganancia.

Observaciones adicionales
Se observa el avance del emprendimiento con respecto a su publicidad , se le recuerda el tema de las cotizaciones , como deben ir , además de responder preguntas con respecto a lo mismo. Siempre ha manejado u libro de contabilidad pero manifiesta el implementar un cuadro de Excel que le permita manejar mejor el tema además de llevar mas organizado su tema contable. Avanza en el tema de cambiar de local , muestra fotos de locales mas grandes y vistosos en la localidad que le permita llegar a cumplir el objetivo de posicionar su marca.

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez S
Emprendimiento	Productos mi tierrita
Fecha	1 de marzo 2023

1	Datos completos del emprendimiento	Cambio de nombre : el granjero" a paladares finos , orígenes campesinos"
2	Antecedentes y proyección	Construir una carpa para poner un punto físico y expandir las ventas los fines de semana , mejorar el empaquetado de los productos .
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Misión: por medio de la venta de los productos artesanales, generar ingresos para ayudar a los campesinos . Vision : En construcciòn.
4	Marco legal	Ver normas que rigen la venta de alimentos.
5	Cuadro financiero y contable	Avance : identifica los porcentajes de ventas , ingresos y egresos, implemento cuadro financiero para todos los temas contables del emprendimiento .
6	Datos instalaciones físicas	Adecuo una bodega en su vivienda, que le servirá para almacenar todos sus productos y tenerlos separados de los alimentos del hogar.
7	Datos del personal vinculado	No tiene personal vinculado , recibe ayuda de familiares.
8	Tecnología disponible	Celular, redes sociales , megáfono.
9	Tipología de bien producido	Distribuidor de productos boyacenses .
10	Aspectos comerciales y de mercado	Expectativa de realizar el reconocimiento de los productos por medio de obras sociales.
11	Tipología de servicio al cliente	Venta de productos.

13	Datos de proveedores	N/A

Observaciones adicionales
Manifiesta que para cumplir su objetivo necesita de: Congelador Gramera Empacadora al vacío Cortadora Techo de la carpa

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo Iriarte.
Emprendimiento	EL PUNTO SOLAR.
Fecha	3 - MARZO - 2023.

1	Datos completos del emprendimiento	- Los DATOS DEL EMPRENDIMIENTO PERMANECEN.
2	Antecedentes y proyección	- Previo a tener el local hace 4 meses, antes manejaba el emprendimiento en redes. - Aun estan entendiendo el mercado local y siguen en redes.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	- Buscan establecer alianzas con empresas estatales y grandes constructoras. - esperan formalizar pagina web con dominio propio y tener un e-commerce. - Vision de negocio a escala latinoamerica.
4	Marco legal	- Claro y Bien establecido.
5	Cuadro financiero y contable	- objetivos de venta claros, busqueda de Punto de equilibrio luego 20% incremento mensual
6	Datos instalaciones físicas	- Tener mas puntos de venta a nivel nacional e internacional. - proyección para implementación de pantallas para Centro de experiencia del usuario.
7	Datos del personal vinculado	-Proyección de que el emprendedor como gerente no este en punto fisico, si no salga a buscar negocios como fuerza de venta principal.
8	Tecnología disponible	- Proyección de e-commerce en pagina web con dominio propio.
9	Tipología de bien producido	-Fabricar Soluciones tecnologicas para sus clientes, no equipos.
10	Aspectos comerciales y de mercado	- Pioneros en energia Solar a nivel latam. - Busca contacto con medios de comunicación masivos. - Aumentar la escala de negocio progresivamente.
11	Tipología de servicio al cliente	- Aplicación de llamadas post venta.

comunidad emprende Bogotá

13	Datos de proveedores	- Como distribuidor multimarca, buscan lograr conexiones estratégicas y alianzas financieras y de clientes fuertes.

Observaciones adicionales

- MANIFIESTA INTERES EN QUE SU NEGOCIO SE DE A CONOCER DE FORMA EXPONENCIAL. PARA TENER MAYOR ALCANCE CON LO QUE SE TENGA MÁS VENTAS DE LOS PRODUCTOS INNOVADORES QUE MANEJA EN EL CAMPO ENERGETICO EMERGENTE; RAZON POR LO QUE BUSCA CONTACTOS PARA ESTE FIN EN EL GOBIERNO NACIONAL, DISTRITAL, CONSTRUCTORAS Y RUEDAS DE NEGOCIOS, ASI COMO REDES SOCIALES Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN.

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Fabian Gustavo Pedraza
Emprendimiento	Asoneros Afro
Fecha	06-03-2023

1	Datos completos del emprendimiento	N/D Tiene proyectado hacer un cambio en el tipo de sociedad.
2	Antecedentes y proyección	N/D
3	Planeación estratégica del emprendimiento	N/D Proyección cambio de Sociedad
4	Marco legal	N/A Tiene claro el marco legal para el cambio de tipo de sociedad. Cuenta con abogado
5	Cuadro financiero y contable	N/D
6	Datos instalaciones físicas	N/D
7	Datos del personal vinculado	N/D
8	Tecnología disponible	Cuenta con streaming. para la difusión de la emisora
9	Tipología de bien producido	N/D
10	Aspectos comerciales y de mercado	N/A
11	Tipología de servicio al cliente	N/D

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

13	Datos de proveedores	N/D

Observaciones adicionales
Desde hace unos meses hemos venido trabajando en el proceso para realizar el cambio en el tipo de sociedad. Estamos analizando los pros y contras desde el punto de vista jurídico y económico.



Powered by CamScanner

comunidad

Bogotá

02 Actualización diagnóstico	
Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo Triarte.
Emprendimiento	MANOS CREATIVAS LOS PECOS.
Fecha	6 - MARZO - 2023.

1	Datos completos del emprendimiento	Los datos del emprendimiento permanecen iguales y no requieren actualización.
2	Antecedentes y proyección	- Fabricación y Comercialización de productos y servicios artesanales con enfoque espiritual y de rehabilitación por medio de la expansión del negocio con otro local, mientras mantiene la venta de artesanía
3	Planeación estratégica del emprendimiento	- Complementar el local de artesanías con mayor venta de productos espirituales que ya vende en el primer local a baja escala, como innovación. - llegar a centros de rehabilitación que incluyan concepto alternativo de sanación.
4	Marco legal	Persona natural, miembro de Asecol.
5	Cuadro financiero y contable	No se evidencian Cambios o mejoras en la forma como maneja sus balances y manifiesta dificultades para implementar manejo de tecnología.
6	Datos instalaciones físicas	- Buscan expandir su operación con un nuevo local en la misma feria artesanal de Asecol, con el cual ampliar su mercado
7	Datos del personal vinculado	- trabaja con sus familiares y algunos colaboradores según la necesidad de producción que tenga por medio de acuerdos verbales.
8	Tecnología disponible	- Se mantiene la misma tecnología manifestada anteriormente.
9	Tipología de bien producido	- local 2x2 apto para adecuar con vitrina y estanterías para la muestra de los productos como Aromas, medicinal, piedras y bisutería.
10	Aspectos comerciales y de mercado	- Implementación proyectada de catálogos de productos artesanales y alianzas con grupos específicos de sanación alternativa. - publicidad en empaques de productos.
11	Tipología de servicio al cliente	- Se mantiene sin Cambios.

13	Datos de proveedores	- Se mantiene sin cambios.

Observaciones adicionales
- Innovación en la intención de ampliar su catálogo de productos para clientes específicos. que buscan servicios y objetos para la sanación, limpieza. y rehabilitación espiritual de forma alternativa en conjunto con el saber hacer. manual del desarrollo de artesanías que ya maneja en su local.

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Fabian Estudio Rodriguez
Emprendimiento	Empanadas Ana
Fecha	03-03-2023

1	Datos completos del emprendimiento	N/A
2	Antecedentes y proyección	80 ductos universitarios.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Planteamiento de Misión y Visión en construcción. Respecto al tema de innovación cambia recientemente los sabores de las empanadas. Ha elaborado salsas nuevas por el proyecto
4	Marco legal	Tiene curso de manipulación de alimentos (general) hace 6 meses.
5	Cuadro financiero y contable	N/A.
6	Datos instalaciones físicas	N/A
7	Datos del personal vinculado	N/A
8	Tecnología disponible	N/A
9	Tipología de bien producido	Proceso estación para la venta de los sabores de empanadas
10	Aspectos comerciales y de mercado	N/A
11	Tipología de servicio al cliente	N/A

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

13	Datos de proveedores	N/D

Observaciones adicionales
Se identifica que la emprendedora tiene un curso de manipulación de alimentos de hace 6 meses por el SENA. Respecto al tema de innovación, ha desarrollado una estrategia de rotación del producto para diversificar el sabor de los empanadas. Ha elaborado 2 salsas que tubien rotan con el producto.



Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Fabian Gustavo Rodriguez
Emprendimiento	Skull Point Boutique
Fecha	03-03-2023

1	Datos completos del emprendimiento	N/D
2	Antecedentes y proyección	Se ha radicado un nuevo producto. Cortaúñas.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Respecto al proceso de innovación se esta trabajando en nuevos diseños y productos y espera que los clientes diseñen su propia joyería
4	Marco legal	Tienen programado el proceso de registro de marca
5	Cuadro financiero y contable	N/A
6	Datos instalaciones físicas	N/A.
7	Datos del personal vinculado	N/A
8	Tecnología disponible	N/A
9	Tipología de bien producido	Sacos, camisetas en diseños propios. Nuevo producto en Desarrollo. Pompones.
10	Aspectos comerciales y de mercado	Redes Sociales.
11	Tipología de servicio al cliente	N/A.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

13	Datos de proveedores	N/A

Observaciones adicionales
El emprendedor esta trabajando en el diseño de nuevos productos, con nuevos diseños. He realizado cambio de proveedores para mejor la calidad del producto. Tiene contemplado iniciar el proceso de registrar la marca.



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Luis Emilio Pedroza Triarte.
Emprendimiento	Artesanias indigenas Inga.
Fecha	3 - marzo - 2023.

1	Datos completos del emprendimiento	- Se complementan datos con el numero celular de jhon tisoy, hijo de Edgar Tisoy 322 8388991
2	Antecedentes y proyección	- Venden en el stand tambien anillos, tetreros imanes. y productos de otros artesanos, los cuales revenden. o se dejan en intercambio.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	- Buscan vender a clientes al por mayor, ir a más ferias de exposición y implementar ventas por internet. y redes. tener local al norte de Bogotá.
4	Marco legal	- Permanece igual a este momento.
5	Cuadro financiero y contable	- han implementado mejoras en sus balances financieros y tener más claro los marcadores de viabilidad del negocio.
6	Datos instalaciones físicas	- Proyección de establecer un local en otra zona de la ciudad
7	Datos del personal vinculado	- Permanece la estructura y metodología mencionada en diagnostico.
8	Tecnología disponible	- Intención de utilizar redes sociales y pagina web del local.
9	Tipología de bien producido	- Venta de mochilas, Gorras y Vestidos.
10	Aspectos comerciales y de mercado	- Su competencia son otros artesanos y personas INGA que conocen el oficio.
11	Tipología de servicio al cliente	- Permanece de la misma forma que en diagnostico Inicial.

comunidad emprende Bogotá

13	Datos de proveedores	- Verificar que sus proveedores vendan material de calidad que no sea chino - Colores específicos de mostacilla

Observaciones adicionales
- Innovación en los diseños que producen, los cuales son variados y modernos, no solo usan los símbolos inga si no que usan el oficio e implementan otra iconografía - Buscan abrir un local al norte de Bogotá donde ofrecer productos no solo de ellos si no de varios artesanos

comunidad emprende
Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo Iriarte.
Emprendimiento	Diseño y modelación Bim.
Fecha	Jueves 2 de marzo de 2023.

1	Datos completos del emprendimiento	Razón Social - Diseño y modelación Bim Dirección: Dg 30A # 5 - 14. - SANTAFE. - Barrio: SAN MARTIN Correo - DYPSAS27@gmail.com - NO SAS (persona natural).
2	Antecedentes y proyección	Actualmente estudiando Arquitectura busca incluir la producción de maquetas en el emprendimiento y Aplicar la tecnología de Realidad aumentada en sus procesos, junto con sistemas Bim - Arq. Itinerante, stands
3	Planeación estratégica del emprendimiento	· Ha construido misión y visión con objetivos específicos · Ha definido y logrado nuevos objetivos como trabajar con empresas grandes como INGETEC. · Realidad Aumentada y Bim parte importante para aumentar base de clientes y mejorar producto.
4	Marco legal	· Posee certificaciones profesionales y técnicas que complementan su marco legal.
5	Cuadro financiero y contable	· implemento balances financieros de ingresos y egresos de la empresa y personales para llevar un mejor control. · busca implementar software contable como 3D.
6	Datos instalaciones físicas	· Se mantienen las condiciones físicas anteriores.
7	Datos del personal vinculado	· Busca asociarse con compañeros afines a lo que hace el emprendimiento y, conformar equipo para expandir panorama laboral
8	Tecnología disponible	· Está actualizar nombre y logo de empresa. · Implementara nuevo software técnico en su trabajo. · Empezo a utilizar instagram, así como linkedin activamente como forma para atraer clientes.
9	Tipología de bien producido	· mantiene la tipología de producción, sin embargo de muestra interes y proyección en expandir sus productos tecnología, medios e instalaciones.
10	Aspectos comerciales y de mercado	· Implementa Benchmarking Colaborativo con sus compañeros de universidad y quienes ve como competencia · Busca implementar productos que permitan darse a conocer de forma más efectiva
11	Tipología de servicio al cliente	· Considera que su trabajo es la mejor forma de mantener clientes, por lo que realiza encuestas verbales para conocer la experiencia del cliente

13	Datos de proveedores	-Comprende que necesita proveedores de servicios de obra y construcción para expandir portafolio y esta trabajando activamente en ello

Observaciones adicionales
-Se observa el componente de innovación en sus ganas de expansión de portafolio de productos y servicios por medio de capacitación, manejo de nuevas tecnologías como Realidad aumentada y Sistemas Bim para presentar modelos, cantidades de obra y Cordinación de proyectos; Así como expandir sus alcances laborales por medio de asociaciones con sus pares e incursionamiento en nuevos productos propios a su actividad economica.

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Fabian Gustavo Rodriguez
Emprendimiento	Suka Orquideas
Fecha	01-03-2023

1	Datos completos del emprendimiento	Suka. Orquideas.
2	Antecedentes y proyección	Proceso de ubicación del local.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Misión / Visión continua en construcción Empaque y dedicatoria. Para el cuidado de las plantas elaboran flyers con la información y cuidados.
4	Marco legal	N/D
5	Cuadro financiero y contable	N/D
6	Datos instalaciones físicas	N/D
7	Datos del personal vinculado	N/D
8	Tecnología disponible	Dos celulares Instagram, TIK TOK, Twitter, facebook @suka_orquideas.
9	Tipología de bien producido	N/D
10	Aspectos comerciales y de mercado	Acompañamiento Post venta., para el cuidado de la planta y fidelización.
11	Tipología de servicio al cliente	N/D

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

13	Datos de proveedores	N/D

Observaciones adicionales
El emprendedor se compromete a contener con el proceso de construcción de la Misión y Visión Menciona que no desean constituir la empresa formalmente, no obstante se sugiere verificar el marco legal en caso de abrir local con el fin de verificar si necesita algún permiso especial para poder ejercer el negocio.



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Fabian Gustavo Rodriguez
Emprendimiento	Suka Orquideas
Fecha	01-03-2023

1	Datos completos del emprendimiento	Suka. Orquideas.
2	Antecedentes y proyección	Proceso de ubicación del local.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Misión / Visión continua en construcción Empaque y dedicatoria. Para el cuidado de las plantas elaboran flyers con la información y cuidados.
4	Marco legal	N/D
5	Cuadro financiero y contable	N/D
6	Datos instalaciones físicas	N/D
7	Datos del personal vinculado	N/D
8	Tecnología disponible	Dos celulares Instagram, TIK TOK, Twitter, facebook @suka_orquideas.
9	Tipología de bien producido	N/D
10	Aspectos comerciales y de mercado	Acompañamiento Post venta., para el cuidado de la planta y fidelización.
11	Tipología de servicio al cliente	N/D

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

13	Datos de proveedores	N/D

Observaciones adicionales
El emprendedor se compromete a contener con el proceso de construcción de la Misión y Visión Menciona que no desean constituir la empresa formalmente, no obstante se sugiere verificar el marco legal en caso de abrir local con el fin de verificar si necesita algún permiso especial para poder ejercer el negocio.



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Fabian Estudio Rodriguez
Emprendimiento	Cultural del Pacifico
Fecha	03-03-2023

1	Datos completos del emprendimiento	N/A
2	Antecedentes y proyección	Contemplar en el mercado hacia los Turistas. y Universitarios.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	En construcción. de Visión, Misión. Innovación → Redes Sociales., diversificación de la presentación de producto. Contenido Digitales.
4	Marco legal	N/A
5	Cuadro financiero y contable	N/A.
6	Datos instalaciones físicas	N/A
7	Datos del personal vinculado	N/A
8	Tecnología disponible	Pagina web - proceso en construcción.
9	Tipología de bien producido	Se tiene contemplado revisar la presentación de los productos.
10	Aspectos comerciales y de mercado	N/A.
11	Tipología de servicio al cliente	N/A

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

13	Datos de proveedores	N/A

Observaciones adicionales
El emprendedor tiene contemplado ampliar el segmento del Mercado hacia tiendas y universidades. Trabajar en el proceso de construcción de página web, redes sociales y ampliar el servicio de domicilios. Datos del proceso de innovación se contempla incluir una actividad de entre las listas por medio del plato, lo cual esta en estudio. dado que se tendría en cuenta sólo para domicilios Compromiso para trabajar en la creación de la Misión, Visión y organización estructural de la empresa.

Powered by CamScanner

comunidad

Bogotá

02 Actualización diagnóstico	
Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	multideko.
Fecha	6- marzo - 2023.

1	Datos completos del emprendimiento	- Los datos permanecen sin cambios.
2	Antecedentes y proyección	- amplia, sus clientes objetivo, no solo a personas con bajos recursos, si no cumplir las zonas a las que logra llegar, tambien (empresas).
3	Planeación estratégica del emprendimiento	- implementación de catalogos de telas para mejor entendimiento del cliente. - la ubicación actual de su negocio representa dificultad para expandir su mercado por las condiciones de la zona!
4	Marco legal	- permanece igual.
5	Cuadro financiero y contable	- separación de gastos personales de los de la empresa. y mejores balances de ventas vs gastos. - Busca indicadores que indiquen necesidades de diseño
6	Datos instalaciones físicas	- permanece como en diagnostico.
7	Datos del personal vinculado	- Permanece como en diagnostico.
8	Tecnología disponible	- Busca implementar manejo de nuevas tecnologias de presentación como VR, AR, pero no tiene los equipos o el conocimiento de manejo
9	Tipología de bien producido	- Busca que los productos que ofrece se expandan, no solo a diseño de muebles, sino al espacio interior general del lugar - plano a mano.
10	Aspectos comerciales y de mercado	- escucha a los clientes y les propone soluciones a sus necesidades. en sitio y promedio de whatapp - innovación en los diseños que plantea
11	Tipología de servicio al cliente	- Busca implementar dinamicas de presentación y diseño más inmersivas o cercanas al entendimiento del cliente.

13	Datos de proveedores	-Ampliar la base de fabricantes que realizan o construyen sus diseños

Observaciones adicionales

-Su Componente de innovación se caracteriza por los diseños personalizados que manejan y emplea segun la necesidad del cliente y del espacio, en su mayoria para personas de bajos recursos.

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo Iriarte.
Emprendimiento	AUASKAKUNA NUKANCHI
Fecha	3- MARZO - 2023.

1	Datos completos del emprendimiento	Los DATOS Generales del emprendimiento permanecen.
2	Antecedentes y proyección	· Buscan ampliar el negocio ampliando el stand que tienen o buscando un local a largo plazo. · Buscan vender en otras ciudades y a Artistas)
3	Planeación estratégica del emprendimiento	· tiene documentado el diseño de cada una de sus piezas en planos y Fotografías que se usan para el desarrollo de modelos y portafolio · los pocos sitios donde vender son un problema
4	Marco legal	Permanece de la misma manera.
5	Cuadro financiero y contable	- Interes en implementar documentación financiera, lleva una básica y toma decisiones de forma reactiva.
6	Datos instalaciones físicas	- manifiesta interes en tener un espacio de exhibición de productos más amplio y contar con elementos de exhibición mejores.
7	Datos del personal vinculado	· Permanece con la misma estructura que se ha venido implementando (familiar).
8	Tecnología disponible	- El Diseñador (Hijo) ha incursionado en el manejo de medios tecnologicos de propaganda y diseño → Redes Sociales y Bead tool.
9	Tipología de bien producido	- Componente de innovación en diseño de los productos, donde se desarrollan nuevas propuestas formales con un significado explicito (NUEVA (colores))
10	Aspectos comerciales y de mercado	- intención de ampliar mercado por medio de venta a artistas y llegar a más exposiciones como corferias, Farex y eventos en Medellin, Cartagena. - Venta en galerias (proyección). - Portafolio de productos en Instagram.
11	Tipología de servicio al cliente	- mantiene información y metodología anterior.

comunidad emprende
Bogotá

13	Datos de proveedores	- Un familiar suyo es proveedor y le da buenos precios desde el putumayo.

Observaciones adicionales
- Busca expandir su mercado objetivo tratando de llegar a nuevos lugares, pensando en formas de exportación, artistas y galerías.

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo Iriarte.
Emprendimiento	AUASKAKUNA NUKANCHI
Fecha	3- MARZO - 2023.

1	Datos completos del emprendimiento	Los DATOS Generales del emprendimiento permanecen.
2	Antecedentes y proyección	· Buscan ampliar el negocio ampliando el stand que tienen o buscando un local a largo plazo. · Buscan vender en otras ciudades y a Artistas)
3	Planeación estratégica del emprendimiento	· tiene documentado el diseño de cada una de sus piezas en planos y Fotografías que se usan para el desarrollo de modelos y portafolio · los pocos sitios donde vender son un problema
4	Marco legal	Permanece de la misma manera.
5	Cuadro financiero y contable	- Interes en implementar documentación financiera, lleva una básica y toma decisiones de forma reactiva.
6	Datos instalaciones físicas	- manifiesta interes en tener un espacio de exhibición de productos más amplio y contar con elementos de exhibición mejores.
7	Datos del personal vinculado	· Permanece con la misma estructura que se ha venido implementando (familiar).
8	Tecnología disponible	- El Diseñador (Hijo) ha incursionado en el manejo de medios tecnologicos de propaganda y diseño → Redes Sociales y Bead tool.
9	Tipología de bien producido	- Componente de innovación en diseño de los productos, donde se desarrollan nuevas propuestas formales con un significado explicito (NUEVA (colores))
10	Aspectos comerciales y de mercado	- intención de ampliar mercado por medio de venta a artistas y llegar a más exposiciones como corferias, Farex y eventos en Medellin, Cartagena. - Venta en galerias (proyección). - Portafolio de productos en Instagram.
11	Tipología de servicio al cliente	- mantiene información y metodología anterior.

comunidad emprende
Bogotá

13	Datos de proveedores	- Un familiar suyo es proveedor y le da buenos precios desde el putumayo.

Observaciones adicionales
- Busca expandir su mercado objetivo tratando de llegar a nuevos lugares, pensando en formas de exportación, artistas y galerías.

Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo Iriarte.
Emprendimiento	GRILLMEISTER.
Fecha	6 - marzo - 2023

1	Datos completos del emprendimiento	Grillmeister - 901530029-5. Yomaira Osuna Tijaro - 2006290821. Marcell Kern - 304 398 6371.
2	Antecedentes y proyección	- Proyección de apertura de nuevo local. - Alianza con productores de otros vinos como bebidas. - Ser proveedores de comidas para otros establecimientos
3	Planeación estratégica del emprendimiento	- Alianzas estratégicas con empresas alemanas como Instituto Berlitz, Spratz. y cámara de comercio Colombo alemana como intercambio de beneficios. - clientes estrategicos y eventos estrategicos.
4	Marco legal	- Claro y con vista a complementación de obligaciones con la DIAN como la facturación.
5	Cuadro financiero y contable	- se implemento mayor Control Financiero por parte de la emprendedora al no depender solo del contador (balances) - inicio observación de indicadores no solo ventas vs gastos.
6	Datos instalaciones físicas	- optimas, para buscar implementar mejores herramientas y tecnología de producción y facturación. - les gustaría ampliarse.
7	Datos del personal vinculado	- capacitación de personal en servicio al cliente, lo que ha aumentado la clientela.
8	Tecnología disponible	- tener mejores equipos permitiría mejor atención y efectividad - equipos necesarios para cumplir con ley
9	Tipología de bien producido	- Estan registrados en INVIMA pero no tienen registro de marca. - se busca optimizar tiempos de cocina, Compras y mayor almacenaje.
10	Aspectos comerciales y de mercado	- Promocionar marca con influencers y comediantes. - Institucionalización de eventos (temporada) como Wurtz fest en abril. - Implementación de combos para hacer productos mas atractivos.
11	Tipología de servicio al cliente	- Conteo con base de datos de clientes con buzón de sugerencias y preguntas de satisfacción. - reuniones operacionales con sus empleados.

13	Datos de proveedores	- Se consideran que se podría mejorar relación comercial al comprar mayor cantidad de materias primas.

Observaciones adicionales

- Innovación en los productos alimenticios que ofrecen y que están hechos con recetas típicas alemanas que no están muy presentes en Colombia.
- Buscan Contactos para establecer alianzas gubernamentales o privadas que atraigan más clientes locales, turistas o extranjeros que vivan en la ciudad.

comunidad emprende
Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo Iriarte.
Emprendimiento	MUJERES EN EL ARTE.
Fecha	2- MARZO - 2023.

1	Datos completos del emprendimiento	· Los datos del emprendimiento permanecen de la misma manera.
2	Antecedentes y proyección	- Realización de circuitos artísticos (exposición) en centros comerciales, como museos itinerantes con la readecuación de maniquíes y otros elementos reciclables del mismo centro comercial.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	· Busca inculcar mayor identidad Colombiana desde el arte con su colectivo artístico innovando · está construyendo un documento con los diferentes aspectos del emprendimiento, entre ellos misión y visión, objetivos y procesos. (Dossier)
4	Marco legal	· la documentación que posee se mantiene. · Notifica claridad de la documentación que debe tener al contratar con CC's, como ítem 2: de prestaciones.
5	Cuadro financiero y contable	- manejo de indicadores de ventas manejados por epocas del año donde ya conoce que mes es mejor que otro en su negocio.
6	Datos instalaciones físicas	- Tienen epocas donde el espacio de trabajo es itinerante y el taller de trabajo se transladan al lugar de exposición en CC's o teatros.
7	Datos del personal vinculado	- Realiza alianzas estrategicas con otros grupos o personas del medio artístico y les paga por prestación de servicios al final de las exposiciones
8	Tecnología disponible	· mantiene los medio tecnologicos mencionados inicialmente.
9	Tipología de bien producido	· Busca retomar como producto las exposiciones museo artísticas que representan otra innovación en su Emprendimiento, junto con los demás productos que maneja. Busca mayor control administrativo con más y mejor documentación.
10	Aspectos comerciales y de mercado	Identifica su componente innovación desde el arte, la personalización de productos, precios y reutilización de materiales, lo que le da un valor agregado
11	Tipología de servicio al cliente	mantiene el sistema o forma en la que mide la satisfacción del cliente.

comunidad emprende Bogotá

13	Datos de proveedores	-mantiene su forma de adquirir los elementos necesarios para su producción y busca nuevas formas de adquirirlos con los mismos clientes como los centros comerciales.

Observaciones adicionales

- Plantea un fuerte proceso de innovación desde las proyecciones de implementación de nuevos productos y servicios desde el caracter artistico y cultural, así como en la metodología como busca obtener materias primas tanto para los productos que desarrolla con el grupo de mujeres con el que trabaja como con el desarrollo de e implementación de los circuitos artisticos (modelo itinerante que plantea.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez Sanabria
Emprendimiento	Cafetería Rosita
Fecha	2 de marzo 2023

Objetivo: Diseñar una estrategia de mercado para la captación de nuevos clientes, visualizando el lugar de manera llamativa para satisfacer las necesidades del cliente y mejorar el servicio.
Primera alternativa de solución: Cambiar las herramientas que se utilizan en el momento, por otras de mejor rendimiento y así dar una mejor atención.
Segunda alternativa de solución: Tener insumos para satisfacer las necesidades de las personas que vienen al emprendimiento.
Tercera alternativa de solución: Adecuación de las instalaciones físicas.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Corto plazo: Modernizar y arreglar las instalaciones físicas además de cambiar las herramientas que se usan para la preparación de los alimentos. Mediano plazo: Adquirir productos para la venta y mejorar las ganancias.
Valor estimado de la inversión: ------
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: Depende del valor del incentivo.
Observaciones adicionales La emprendedora manifiesta que ha aprendido mucho a manejar sus estados financieros con los módulos, pero que hace falta mejorar un poco mas además que dependiendo del incentivo ella está dispuesta a invertir un poco más para que su emprendimiento funcione de la mejor manera.

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez Sanabria
Emprendimiento	El Bemben
Fecha	2 de marzo 2023

Objetivo: Tener las cuentas de mi emprendimiento para así poder aplicar lo aprendido en los talleres de finanzas y notar el crecimiento económico que mi emprendimiento tiene. Acondicionar un espacio en el que cada persona pueda conocer la historia y/o proceso de su cabello. Ofrecer servicios y productos de calidad, brindar talleres y asesorías a las personas y principalmente a población vulnerable de autocuidado capilar y empoderamiento etno-capilar esto, de manera virtual y presencial. Crear una línea capilar para niñas y niños afro, rizados y ondulados con la que se sientan identificados y aprendan a amar su cabello natural.
Primera alternativa de solución: Acceder a capacitaciones que permitan mejorar la técnica en cómo se brinda el servicio, además de tener la capacidad para brindar talleres y asesorías a todas las personas parta mejorar y amar su tipo de cabello.
Segunda alternativa de solución: Adecuar un espacio donde las personas puedan recibir sus asesorías además del servicio que se brinda dentro del emprendimiento.
Tercera alternativa de solución: Mejorar el empaquetado de los productos, para hacerlos más llamativos.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Corto plazo: Cambiar el empaque en cómo se venden los productos. Mediano plazo: Que las personas que compren los productos se empoderen más del tema referente a su cabello.
Valor estimado de la inversión: ------
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: ------
Observaciones adicionales

La emprendedora manifiesta querer cambiar a un logar un poco más grande que le permita tener más espacio para poder atender a todos los clientes y ofrecerles mejor el servicio de su cabello, además de querer adquirir una llenadora manual de líquidos que le optimice el tiempo en que gasta llenando los líquidos de su producto en cada empaque.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez Sanabria
Emprendimiento	Peluquería Frank Boy
Fecha	06 de marzo 2023

Objetivo: Crecer a largo plazo e implementar la venta de productos de belleza.
Primera alternativa de solución: Cambiar muebles del negocio para darle mayor vistosidad y energía .
Segunda alternativa de solución: Tener productos para la venta.
Tercera alternativa de solución: Cambiar maquinas más modernas que permiten implementar mas tecnología al negocio y de mayor visibilidad y mejoras.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Corto plazo: Tener más clientes y aumentar la venta del servicio. Mediano plazo: Tener maquinas modernas que le permita a la persona que trabaja en el emprendimiento optimizar el tiempo entre un corte y otro y cada vez hacerlo más moderno.
Valor estimado de la inversión: ------
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: ----------
Observaciones adicionales La emprendedor manifiesta que necesita herramientas que le permitan mejorar la visibilidad de su negocio y además crecer y ser mejor posicionado en el mercado.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez Sanabria
Emprendimiento	Productos Mi Tierrita
Fecha	1 de marzo 2023

Objetivo: Vender en distintas presentaciones el mismo producto para garantizar la venta efectiva de los mismos, logrando reconocimiento de marca a nivel Bogotá y Cundinamarca y así generando empleabilidad con personal de bajos recursos que vivan además en el sector del barrio.
Primera alternativa de solución: Obtener presentaciones de empaque y etiquetado de los productos.
Segunda alternativa de solución: Generar un catálogo de productos, para generarle así al cliente mas variedad.
Tercera alternativa de solución Realizar promociones para darle variedad de gusto al cliente.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Corto plazo: Aumentar las ventas. Mediano plazo: Generar caracterización del producto con la marca y el etiquetado de los productos.
Valor estimado de la inversión: 6.000.000
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: Manifiesta a largo plazo adquirir un vehículo carguero para poder mejorar la distribución de los productos.
Observaciones adicionales El emprendedor además del incentivo quiere invertir en su emprendimiento para volverlo mas sólido y adecuar una bodega que le permita crecer económicamente en el mismo.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez Sanabria
Emprendimiento	Barberia Lo Mas Bárbaro
Fecha	06 de marzo 2023

Objetivo: Implementar más servicios y a su vez adquiriendo tecnología que le permita al emprendimiento llegar a más clientes y generar empleo.
Primera alternativa de solución: Cambiar de lugar.
Segunda alternativa de solución: Implementar más servicios con nueva tecnología.
Tercera alternativa de solución: Mobiliario que le permita mejorar la vistosidad del lugar.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Corto plazo: Tener más clientes y aumentar la venta del servicio. Mediano plazo: Tener maquinas modernas que le permita a la persona que trabaja en el emprendimiento optimizar el tiempo entre un corte y otro y cada vez hacerlo más moderno.
Valor estimado de la inversión: ------
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: Depende del incentivo, pero quiere invertir en el cambio y adecuación del local.
Observaciones adicionales La emprendedora manifiesta querer invertir en un local grande, ya ha averiguado tiene dos posibles opciones para adecuar su negocio y tener uno que le permita tener todos los servicios que quiere implementar dentro del emprendimiento.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez Sanabria
Emprendimiento	Barberia Lo Mas Bárbaro
Fecha	06 de marzo 2023

Objetivo: Implementar más servicios y a su vez adquiriendo tecnología que le permita al emprendimiento llegar a más clientes y generar empleo.
Primera alternativa de solución: Cambiar de lugar.
Segunda alternativa de solución: Implementar más servicios con nueva tecnología.
Tercera alternativa de solución: Mobiliario que le permita mejorar la vistosidad del lugar.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Corto plazo: Tener más clientes y aumentar la venta del servicio. Mediano plazo: Tener maquinas modernas que le permita a la persona que trabaja en el emprendimiento optimizar el tiempo entre un corte y otro y cada vez hacerlo más moderno.
Valor estimado de la inversión: ------
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: Depende del incentivo, pero quiere invertir en el cambio y adecuación del local.
Observaciones adicionales La emprendedora manifiesta querer invertir en un local grande, ya ha averiguado tiene dos posibles opciones para adecuar su negocio y tener uno que le permita tener todos los servicios que quiere implementar dentro del emprendimiento.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez Sanabria
Emprendimiento	Panzas Mascotas S.A.S
Fecha	02 de marzo 2023

Objetivo: Adquirir productos de mejor calidad , para así poder llegar a mas tipos de clientes y mejorar la calidad de alimento que consumen las mascotas, además de mejorar el tiempo estimado de los domicilios para que todo llegue justo a tiempo.
Primera alternativa de solución: Aumentar el inventario.
Segunda alternativa de solución: Mejora de servicio , implementado dotaciones, bicicleta de carga para ahorrar tiempo de entrega entre un domicilio y otro.
Tercera alternativa de solución: Tener como pagarle a un veterinario el salario para poder implementar productos de uso veterinario.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Corto plazo: Aumentar el número de clientes fidelizados. Mediano plazo: Contratar más personal y así llegar a más personas y dividir los roles para que las tareas sean desempeñadas adecuadamente.
Valor estimado de la inversión: ------
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: Depende del incentivo, pero quiere invertir en el cambio y adecuación del local.
Observaciones adicionales El emprendedor manifiesta querer invertir en inventario que le permita ser una marca reconocida y donde todos los clientes quieran volver.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Avisos Relieves Bogotá SAS
Fecha	06/03/2016

Objetivo: el objetivo de la emprendedora es organizar su lugar de trabajo, al igual que tener mejores equipos y así dejar de tercerizar.
Primera alternativa de solución: Computador. La emprendedora requiere de un computador, ya que en las instalaciones no tiene ninguno, es necesario debido al objeto de su emprendimiento, requiere sistemas especiales para edición.
Segunda alternativa de solución: Estantes organizadores. La emprendedora desea reorganizar su establecimiento, que su marca sea tan organizada y pulcra como su lugar de atención al público.
Tercera alternativa de solución: Maquina especial para imprimir. la emprendedora requiere tercerizar toda su producción, es por este motivo que necesita diversificar sus productos y así generar mas ventas.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: La emprendedora espera generar más ventas, obtener las herramientas básicas que requiere su emprendimiento, dejar de tercerizar y estar finalmente en un ambiente organizado.
Valor estimado de la inversión: Según la alternativa oscila entre 3 a 4 millones los implementos requeridos.
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: la emprendedora no quiere o no tiene los recursos para invertir un monto adicional.
Observaciones adicionales La emprendedora realmente quiere organizar su espacio físico de trabajo, su local esta desordenado y con desperdicios, causando que no tengan ventas.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	El tesoro del sabor J
Fecha	02/03/2023

Objetivo: El objetivo de la emprendedora es incrementar las ventas, obtener mas clientes, incrementar el mercado objetivo, organizar el área de trabajo y los productos que manejan.
Primera alternativa de solución: Congelador. El emprendedor manifiesta que tiene un congelador el cual es insuficiente para las necesidades que requiere el establecimiento, es por tal motivo que requieren uno con mas capacidad. En este momento los emprendedores almacenan en su hogar los alimentos que no pueden ubicar en el restaurante, haciendo ineficiente su sistema de producción.
Segunda alternativa de solución: Repisa en acero inoxidable. Los emprendedores manifiestan su deseo de organizar el restaurante de mejor forma, la cocina requiere de la repisa para hacer más eficiente su distribución.
Tercera alternativa de solución: Horno. Los emprendedores tienen un horno que ya no funciona en el restaurante, por lo que necesitarían otro para generar un nuevo menú.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: El emprendedor espera un incremento en sus ventas, generar publicidad y organizar de mejor forma el local.
Valor estimado de la inversión: El emprendedor aún no sabe el valor estimado de las alternativas propuestas.
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: por el momento no desea o no puede invertir ningún monto.
Observaciones adicionales Desea un incremento en sus ventar por lo que espera generar publicidad física para promocionar su restaurante, por medio de volantes y una persona conocida para que se encargue de eso. El emprendedor no ha contemplado o no quiere contemplar las alternativas de publicidad por internet, como lo es Instagram o Google. Organizar de mejor forma el establecimiento, el emprendedor considera que con orden se trabaja mejor.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Las delicias de Emmita
Fecha	02/03/2023

Objetivo: el emprendedor manifiesta que desea potencializar su emprendimiento, trabajar con mejores herramientas, además de volverse mas organizado y así obtener mas ventas y captar mas clientela.
Primera alternativa de solución: Horno. Actualmente el emprendedor tiene un horno, pero necesita de arreglos (cambio de termostato, luz interna, temperatura), por lo que requiere un nuevo horno para poder continuar con su emprendimiento y ofrecer mejor calidad en sus productos.
Segunda alternativa de solución: Batidora amasadora. Requiere de este producto debido a que le gustaría ingresar con una nueva línea de pastelería venezolana.
Tercera alternativa de solución: Mesa de acero inoxidable. El emprendedor manifiesta que requiere esta mesa debido a que es especial para restaurante y repostería, así lograr un nivel mayor de organización.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: El emprendedor espera obtener mejores ventas, conseguir mas clientes, innovar con recetas venezolanas y ser mas organizados.
Valor estimado de la inversión: el emprendedor no conoce el valor estimado de la inversión total o por alternativa.
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: Al emprendedor no le interesa o no tiene los recursos para realizar una inversión adicional.
Observaciones adicionales El emprendedor desea potencializar su emprendimiento, pero no tiene el suficiente tiempo para hacerlo, comenta que quiere trasladas su cocina oculta a una real.

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial	
Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo Iriarte.
Emprendimiento	MUJERES EN EL ARTE.
Fecha	2- MARZO - 2023.

Objetivo:
- Aumentar la productividad del emprendimiento y llegar a más clientes
- potenciar el circuito artistico y expandir el mercado para llegar a más clientes que apoyen la idea.

Primera alternativa de solución:
- Compra de herramientas necesarias en el proceso de producción para ser mas efectivos (Herramientas como fileteadora, maquina de cuero y demás herramienta portatil).

Segunda alternativa de solución:
- Compra de insumos reutilizables y necesarios para las exposiciones como primer impulso (maniquies) o soportes para los mismos cada maniquie puede costar $180.000

Tercera alternativa de solución:
- Contratación de logistica para el desarrollo de exposición que incluya temas de transporte, luces, carpas y demas elementos necesarios para un show. (personal) o exposición

Resultado esperado en el corto y mediano plazo:
- Establecer los circuitos artisticos planteados y darse a conocer para aumentar los eventos, exposiciones y ventas de productos.
- Lograr el primer circuito artistico se constituya como vitrina para lograr institucionalizar el evento y sus tematicas como entretenimiento pasivo de caracter social.

Valor estimado de la inversión:
$ 5'000.000

Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo:
A evaluar de acuerdo a las necesidades

comunidad emprende
Bogotá

Observaciones adicionales

- Busca obtener los medios necesarios para implementar el circuito artistico de exposición de bustos sobre maniquiel. Estos bustos son piezas artisticas innovadoras que buscan ser entretenimiento pasivo. y medio social y cultural de identidad Bogotana y Colombiana. Son desarrollados por el colectivo artistico y mujeres del grupo del emprendimiento.

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Fabian Castaneda Rodriguez
Emprendimiento	Asoneros Afro - La tienda del Cielo Afro
Fecha	06-03-2023

Objetivo: Fortalecer Asoneros Afro - La tienda del Cielo Afro. y fortalecer el proceso de difusión

Primera alternativa de solución:
Cambiar el tipo de sociedad - Persona Natural a Jurídica aveluo pros y contra Jurídicos y ~~Estos~~ Económicos.

Segunda alternativa de solución:
Crear una organización paralela con el fin de poder seguir más procesos académicos y/o retos que pueda tomar mejor

Tercera alternativa de solución
Difusión de Cultura - Cosmogonía y Cosmología - Profesía
Modificar página Web. - Equipos. - Monitores, Grabadora - Bafles.

Resultado esperado en el corto y mediano plazo:
Convertirse en una organización jurídica
Convertirse en uno de los medios comunitarios más importantes en el Distrito y con alcance a nivel nacional e internacional

Valor estimado de la inversión:
~

Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo:
~

Observaciones adicionales

Powered by CamScanner

Se presentan propuestas que puedan fluir para fortalecer la marca. La Emprendedora se compromete a evaluar las alternativas determinando cuál es la mejor opción en materia Jurídica y Comercial



Powered by CamScanner

Bogotá

03 Objetivo inicial	
Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo Triana.
Emprendimiento	MANOS CREATIVAS LOS PECOS.
Fecha	6 - MARZO - 2023.

Objetivo:
Expandir su negocio al abrir un nuevo local en el mismo grupo o Asociación de Ventas artesanales (ASECOL) con el cual poder ampliar la base de productos que exhibe y vende, para amplir el mercado y cantidad de productos que ya ofrece en su primer local.

Primera alternativa de solución:
- Elementos de adecuación del local para exhibir los productos, tales como vitrina), estanterias, mostradores y, mesa de trabajo donde realizar sus tejidos y demás productos.

Segunda alternativa de solución:
- Productos y materias primas para aumentar el stock de elementos que vende, en especifico de productos dirigidos a la medicina y limpieza ancestral como piedras, hilos, mambe, arroba, rape, telas.

Tercera alternativa de solución
- Herramientas -- Auto aplicadores de rape, maracas chamanicas. tijeras, embudos, entre otros.

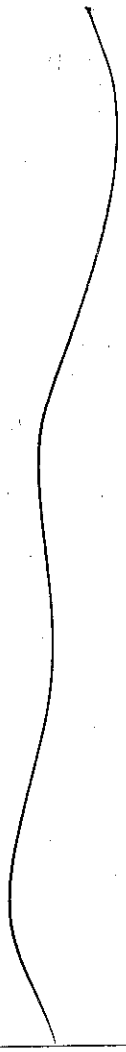
Resultado esperado en el corto y mediano plazo:
- ofrecer a la comunidad, desde un local especifico sobre el tema, el servicio y productos concernientes a la rehabilitación, limpieza y enfoque espiritual ancestral y chamanico; de forma que las personas que buscan Solucionar sus problemas, lo logren, por medio de la sabiduria ancestral. (Sin quimicos) Por medio de ceremonias con yage, rape y manke.
- expandir manos Creativas a local JARDIN INTERIOR como filial del primero.

Valor estimado de la inversión:
$ 3.000.000.

Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo:
Si, está dispuesta a complementar la inversión en caso de ser necesario

Observaciones adicionales

- Se observa un Componente de Innovación al evidenciar la intención de expansión hacia productos artesanales nuevos en su esquema de producción, que incluyen un carácter no solo artístico si no espiritual y de rehabilitación.



comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Fabian Estudio Pedagogo
Emprendimiento	Empanadas Doña
Fecha	03-03-2023

Objetivo: Mejorar el proceso de producción, industrializar al negocio, y ampliar el segmento de mercado.
Primera alternativa de solución: Para mejor proceso de producción es necesario adaptar la cocina y adquir equipos (nevera grande)
Segunda alternativa de solución: Adecuación del local - física y utensilios
Tercera alternativa de solución Desarrollar marketing digital
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Poder vender 6000 empanadas diarias. Contratar al menos 1 empleado Tener empresa.
Valor estimado de la inversión: —
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: —
Observaciones adicionales

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

La Emprendedora tiene proyectado producir refrigerios a mesa pza. y de esta forma poder trabajar con algunas entidades publicas, para lo cual desea hacer Cenas de Convenio.

La Emprendedora Cuenta con el espacio para montar el local, pero necesita del capital para poder adaptarlo y cumplir con todas las normas legales.



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Fabian Custodio Rodriguez
Emprendimiento	Skull Point Boutique
Fecha	03-03-2023.

Objetivo: Ampliar la capacidad de producción, dar a conocer la marca, llegar a una mayor población.
Primera alternativa de solución: Ampliar la capacidad de producción mejorando la cadena de producción con la adquisición de maquina cortadora de tela, Inversión para adquirir mejores precios
Segunda alternativa de solución: Registrar la marca.
Tercera alternativa de solución Creación de pagina web. y fortalecer Redes Sociales.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Adquirir un local definitivo.
Valor estimado de la inversión: —
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: En el momento ya tengo todo invertido
Observaciones adicionales

Powered by CamScanner

El emprendedor manifiesta que su principal necesidad para continuar con el proceso de innovación es conseguir capital para invertir en nueva planta y adquirir nuevas maquinaria para mejor la cadena de producción.



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial	
Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo Triana.
Emprendimiento	EL PUNTO SOLAR.
Fecha	3 marzo 2023

Objetivo:
DAR A CONOCER EL EMPRENDIMIENTO Y DAR MUESTRAS DE LA CALIDAD DE PRODUCTO Y TRABAJO DESARROLLADO. HACER MAS VISIBLE LA MARCA.

Primera alternativa de solución:
- implementación metodología de promoción del emprendimiento. Como contratación de Diseño y puesta en funcionamiento de página web, así como Volanteo en recibos de servicios públicos.

Segunda alternativa de solución:
- TV para establecimiento de centro de experiencia para explicación inmersiva del producto al cliente. en el local y para publicidad en el local.

Tercera alternativa de solución
- Herramienta especifica de armado y ensamble de equipos. sierras electricas y ponchadora hidraulica.

Resultado esperado en el corto y mediano plazo:
- Llegar al nicho de cliente deseado de forma. que fluyan aún mas los clientes, aumenten Ventas, subir de escala y tener mayor ganancia.
- Poder presentar mejor la empresa y el producto. (calidad)(vitrina)

Valor estimado de la inversión:
$ 6.000.000.

Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo:
- Podria Complementar la inversión dependiendo del Valor y a que iria dirigido el incentivo.

comunidad emprende
Bogotá

Observaciones adicionales

- Se observa interes en dar a conocer la empresa a mayor escala por diferentes medios, para dar a conocer los productos innovadores y el trabajo de calidad que maneja.



comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial	
Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo Iriarte.
Emprendimiento	Artesanias indigenas INGA.
Fecha	3 - marzo - 2023.

Objetivo:
- Reactivación economica por medio de aumento de ventas.
- mayor stock de producto para venta.
- mejorar estructura organizacional del sitio.

Primera alternativa de solución:
- Estantería y vitrinas para mayor y mejor presentacion de productos. mesas de trabajo para taller y telares.

Segunda alternativa de solución:
- material primas para mayor producción y stock. de artesanias. como hilos, mostacilla, entre otros.

Tercera alternativa de solución
- Herramienta menor para el desarrollo de producto. como taladro, martillos, serrucho

Resultado esperado en el corto y mediano plazo:
- Mayor cantidad de ventas al tener más productos y asi tener mayor ganancia (reactivación economica)
- Ser proveedores mayoristas a gran escala de artesanias - a largo plazo poder compartir experiencia en el oficio.

Valor estimado de la inversión:
$ 3.000.00$ alternativa 1 $4.000.000 alternativa 2.

Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo:
en la medida que lo permita el fondo de ahorro e imprevistos que tienen.

Observaciones adicionales



comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial	
Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo Iriarte.
Emprendimiento	Diseño y modelado Bim.
Fecha	2 - marzo - 2023.

Objetivo:
- terminar Satisfactoriamente la carrera de arquitectura.
- Darse a conocer ampliamente en el medio en el que se desempeña. - Profundizar en tecnologías nuevas en su medio

Primera alternativa de solución:
- Mejorar los medios tecnologicos necesarios para el desarrollo de sus productos. con PC con las especificaciones tecnicas necesarias, que puedan rendar los 4'800.000

Segunda alternativa de solución:
- Cursos de profundizacion en el manejo de software y tecnologia Bim y AR.

Tercera alternativa de solución
- Invertir en analisis de mercado y publicidad para que sus servicios sean reconocidos por más personas.

Resultado esperado en el corto y mediano plazo:
- mejorar productos y portafolio de servicios que ofrece.
- mayor efectividad laboral y en la consecución de clientes.
- mejorar tiempos. y compensión de procesos

Valor estimado de la inversión:
$5'000.000.

Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo:
no conoce el monto especifico para de acuerdo a la necesidad lo evaluaría.

comunidad emprende Bogotá

Observaciones adicionales

- Considera que las herramientas propuestas para inversión, permiten mayor capacidad de innovación en su empresa.



comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Fabian Gustavo Rodriguez
Emprendimiento	Suta Orquideas
Fecha	01-03-2023

Objetivo: Ampliar el mercado, y las ventas, con ello mejorar la experiencia del cliente y generar fidelizacion
Primera alternativa de solución: Fortalecer el kit de cuidado, incluyendo el ofrecimiento de asesorias personalizadas para acompañar a post-venta. ~~Diseño de los regalos~~
Segunda alternativa de solución: Re-evaluar el diseño del empaque Adquisicion de estanteria/exhibidores
Tercera alternativa de solución Se espera iniciar la construccion de página web y fortalecer todo el proceso de mercadeo.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Aumento las ventas, y el segmento del Mercado
Valor estimado de la inversión: 2.500.000
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: El emprendedor asume el arriendo del local.
Observaciones adicionales

Powered by CamScanner

El emprendedor desea adquirir los estantes para mejorar el proceso de organización de las mates y tener preparado los productos para cuando tenga el local.

Como factor innovador propuesto, se identifica la propuesta de los escenarios posturales para el cuidado de las mates, así como la reducción de los empaques considerando material reciclable. De otra parte, la construcción de la página web podría contribuir al proceso de ampliación de mercado fortaleciendo todo el proceso de marketing digital.



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Fabian Gustavo Rodriguez
Emprendimiento	Suta Orquideas
Fecha	01-03-2023

Objetivo: Ampliar el mercado, y las ventas, con ello mejorar la experiencia del cliente y generar fidelizacion
Primera alternativa de solución: Fortalecer el kit de cuidado, incluyendo el ofrecimiento de asesorias personalizadas para acompañar a post-venta. ~~Diseño de los regalos~~
Segunda alternativa de solución: Re-evaluar el diseño del empaque Adquisicion de estanteria/exhibidores
Tercera alternativa de solución Se espera iniciar la construccion de página web y fortalecer todo el proceso de mercadeo.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Aumento las ventas, y el segmento del Mercado
Valor estimado de la inversión: 2.500.000
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: El emprendedor asume el arriendo del local.
Observaciones adicionales

Powered by CamScanner

El emprendedor desea adquirir los estantes para mejorar el proceso de organización de las mates y tener preparado los productos para cuando tenga el local.

Como factor innovador propuesto, se identifica la propuesta de los escenarios posturales para el cuidado de las mates, así como la reducción de los empaques considerando material reciclable. De otra parte, la construcción de la página web podría contribuir al proceso de ampliación de mercado fortaleciendo todo el proceso de marketing digital.



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Fabia Astudo Rodriguez
Emprendimiento	Cultural del Pacifico
Fecha	03-03-2023

Objetivo: Ampliacion del mercado, llegar a un segmto más grande de la población, por medio del desarrollo de Marketing Digital e innovación y diversificación del productos.
Primera alternativa de solución: Desarrollo digital de promoción y mercadeo, agregar a manejo la promoción por medio de Redes Sociales.
Segunda alternativa de solución: Capacitar RRHH respecto al tma de Servicio al Cliente y atención/servicio a la Mesa, y cocina.
Tercera alternativa de solución Cambio de manejo y renovación de la presentación de los productos a la mesa (Historia por medio del plato).
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Reconocimiento de la marca / Construcción Identidad Marca Posicionamiento. Crecimiento en el Cliente
Valor estimado de la inversión: —
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: Si hay disposición para depende del monto de capitalizar
Observaciones adicionales

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Recursos el tenci de Diseño de Marketing Digital
la implantación del servicio de Domiciliar
El proceso de Cater la hostaz por medio del
plato.
Adaptación del restaurante con implementos
que hagan desin a la región chocoana.



Powered by CamScanner

Comunicado

Bogotá

03 Objetivo inicial	
Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo.
Emprendimiento	multideko
Fecha	6- marzo - 2023.

Objetivo:
- mejorar la experiencia. en el proceso de diseño que ofrece al cliente al tecnificar el proceso, la metodología y presentación del producto (facilitar el proceso abstracto del diseño)

Primera alternativa de solución:
Implementación de tecnología VR, complementado con PC con especificaciones para diseño y capacitación en el manejo y producción de esta tecnología. (estima que cuesta 9 millones).

Segunda alternativa de solución:
Implementación de tecnología AR que usa tecnología de apoyo tablet, PC y Software de modelado
- Capacitación en el manejo de esta tecnología. (estima costo de 7 millones)

Tercera alternativa de solución
- materia prima para el desarrollo de muebles modelo que permitan mostrar el diseño en escala 1:1 al cliente. y así logre comprender el producto (algunos diseños).

Resultado esperado en el corto y mediano plazo:
- obtener mayor reconocimiento por el producto. y metodología de diseño implementada, lo cual atraiga más clientes, más trabajo y ganancia
- mejor posicionamiento en el mercado

Valor estimado de la inversión:
$ 5'000.000.

Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo:
- Se podría complementar en caso de necesitarse.

Observaciones adicionales

-Se contempla la inclución de una 4ta alternativa de solución del objetivo en la coal se incluye la mejora de tecnologia (PC) que permita. el manejo de programas de diseño y modelado de muebles tecnificados (prestaciones y especificaciones de un PC para diseño) que además permita la capacitación del emprendedor en estas tecnologias de diseño. y mejore el producto entregado y la comprensión del diseño en el cliente, Potenciando el componente innovador que aporte el emprendedor.

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo Irjarte.
Emprendimiento	AUAS KAKUNA. NUKANCHI
Fecha	3- marzo - 2023.

Objetivo:

- Aumentar ventas, expandir el mercado y llegar no Solo a clientes de mostrador Sino a Artistas y exposiciones.

Primera alternativa de solución:

- Carpa propia mas grande para expandir el stand de venta que tienen y tener más espacio de exposición por medio de vitrinas para productos y mesa de trabajo.

Segunda alternativa de solución: Mano de obra y productos materiales primarios en su línea de producción como HAKIRAS, hilos, herrajes y demás materia prima para tener mayor stock de productos en stand y otros lugares.

Tercera alternativa de solución

Camara para mejorar las fotos de sus productos y así lograr Complementar su portafolio de venta de mejor manera y más calidad.

Resultado esperado en el corto y mediano plazo:

- Espera lograr mantenerse en el negocio a mediano plazo, mejorando las condiciones y cantidades de ventas.
- A largo plazo espera tener mejor estructura de funcionamiento de su negocio y un local fijo.

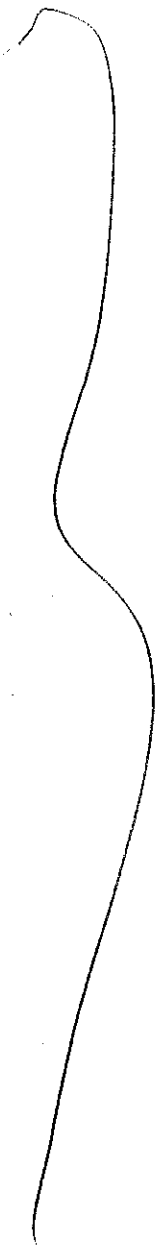
Valor estimado de la inversión:

$ 4.000.000

Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo:

Si está Dispuesto, pero se debe evaluar el valor.

Observaciones adicionales



comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo Irjarte.
Emprendimiento	AUAS KAKUNA. NUKANCHI
Fecha	3- marzo - 2023.

Objetivo:

- Aumentar ventas, expandir el mercado y llegar no Solo a clientes de mostrador Sino a Artistas y exposiciones.

Primera alternativa de solución:

- Carpa propia mas grande para expandir el stand de venta que tienen y tener más espacio de exposición por medio de vitrinas para productos y mesa de trabajo.

Segunda alternativa de solución: Mano de obra y productos materiales primarios en su línea de producción como HAKIRAS, hilos, herrajes y demás materia prima para tener mayor stock de productos en stand y otros lugares.

Tercera alternativa de solución

Camara para mejorar las fotos de sus productos y así lograr Complementar su portafolio de venta de mejor manera y más calidad.

Resultado esperado en el corto y mediano plazo:

- Espera lograr mantenerse en el negocio a mediano plazo, mejorando las condiciones y cantidades de ventas.
- A largo plazo espera tener mejor estructura de funcionamiento de su negocio y un local fijo.

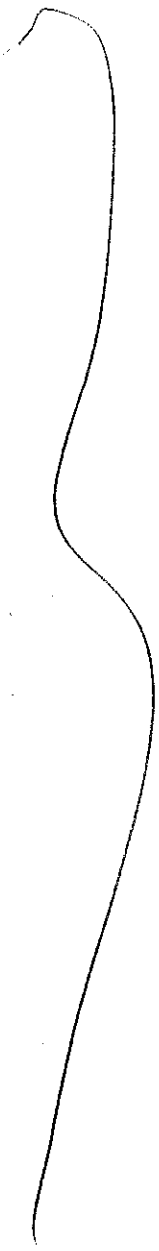
Valor estimado de la inversión:

$ 4.000.000

Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo:

Si está Dispuesto, pero se debe evaluar el valor.

Observaciones adicionales



Confidencial

Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo Iriarte.
Emprendimiento	GRILL MEISTER
Fecha	6 - marzo - 2023.

Objetivo:
- Mejorar servicio — Rapidez de servicio. mayor producción y abastecimiento. (stock de materia) primas)

Primera alternativa de solución:
- Refrigerador para mayor capacidad de almacenamiento de materias primas en el local

Segunda alternativa de solución:
- Horno de convección para mejorar tiempos de cocción de los productos ofrecidos en local

Tercera alternativa de solución
- Maquina Post de facturación obligatoria por la DIAN con PC, impresora de facturas, lector codigo de barras).

Resultado esperado en el corto y mediano plazo:
- Atender más clientes, eficiencia, tranquilidad en la producción. y cumplimiento. de exigencias legales.
- A largo plazo poder abrir otro punto al norte de Bogotá.

Valor estimado de la inversión:
$ 7.000.000,

Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo:
Si, Dispuesto a complementar. el costo de inversión adicional

Observaciones adicionales

- Buscan dar mejor salida a su productos innovadores al mejorar apartados de su linea de Producción al mejorar tiempos de cocción con el horno, pues el actual toma mucho tiempo y pueden perder clientes; nevera tipo botellero que permite agilizar procesos de producción y tener más producto disponible al tener más materia prima.

- Buscan formalizar sus facturas con sistema post obligatorio DIAN

comunidad emprende
Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	02 de marzo 2023
Nombre Empresa:	cafeteria rosita.
Nombre Asesores Técnico:	Maria angelica Gomez S.
Barrio:	La macarena
Responsable en la empresa:	Ana Rosa murillo
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- actualizacion de diagnostico
- objetivo inicial, alternativas desolucion.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

- 02 actualizacion dediagnostico.
- 03 objetivo inicial.

3. **Observaciones**

- mejorar elobjetivo.
- Hace encuestas con el voz avoz a ver encuanto Pue de mejorar dia a dia el servicio
- implementacion de platos tipicos parasu clientela.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor tecnico	
Ana rosa murillo	Representante legal	Ana Rosa Murillo

comunidad emprende
Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	02 de marzo 2023
Nombre Empresa:	El bembén
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez
Barrio:	San diego
Responsable en la empresa:	Darly Valencia
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Historia del emprendimiento
- Revision de la actualización del diagnostico.
- identificar objetivo y alternativas de solución.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

02 - actualización del diagnostico.
- 03 objetivo inicial.

3. **Observaciones**

- Plantea su innovación en la manera en como vender su producto, ademas de querer brindar cursos para generar empoderamiento en el ambito etno cultural.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor Tecnico	
Darly Valencia.	Representante legal	

comunidad emprende
Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	02 de marzo de 2023
Nombre Empresa:	Panza mascotas S.A.S
Nombre Asesores Técnico:	Maria angelica Gomez S.
Barrio:	La macarena.
Responsable en la empresa:	Faiber steven Gamboa Ruiz
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**
- Historia del emprendimiento.
- avances.
- actualización del diagnostico.
- objetivos.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**
- 02 actualización del diagnostico.
- 03 objetivo inicial.

3. **Observaciones**
- alternativas de avance.
- Mejora en el servicio.
- se compromete a plantear el objetivo de una mejor manera.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor tecnico	
Faiber steven Gamboa	Representante legal	Faiber Gamboa

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 1

Fecha:	06 de marzo
Nombre Empresa:	Frank BOY
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez
Barrio:	San Diego
Responsable en la empresa:	Frank Joyler maturana.
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

Historia del diagnostico, actualizacion, avance y revision.
identificacion del objetivo inicial y
Posibles alternativas de solucion.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

02 actualizacion de diagnostico.
03 objetivo inicial.

3. **Observaciones**

- establecer cual seria la innovacion del emprendimiento
- Mejorar su cuadro financiero
- establecer mejores alternativas de solucion

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor tecnico	
Frank Joyler Maturana	Representante legal.	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 1

Fecha:	6 de marzo 2023
Nombre Empresa:	Lo mas barbaro
Nombre Asesores Técnico:	Maria angelica Gomez
Barrio:	San Diego
Responsable en la empresa:	Diana chacon.
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

- actualizacion de diagnostico
- objetivo inicial, alternativas de solucion.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

- 02 actualizacion de diagnostico
- 03 objetivo inicial.

3. **Observaciones**

Se nota el avance, identifica cuales son sus clientes, implementa encuestas de satisfaccion para llegar a nuevas personas y asi mejorar el servicio, implemento nueva publicidad, tarjetas, letrero.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	asesor tecnico.	
Diana chacon	Representante Legal	Diana Chacon

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	01 de marzo.
Nombre Empresa:	Productos mi tierrita
Nombre Asesores Técnico:	maria angelica Gomez S.
Barrio:	la Perseveración.
Responsable en la empresa:	Sergio Andres Pinzon
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

- actualización del diagnostico
- objetivo inicial, alternativas de solución

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

- 02 actualización del diagnostico
- 03 objetivo inicial.

comunidad emprende
Bogotá

3. Observaciones

- Se comprometete a plantear los objetivos de mejor manera.
- Implemento un puesto de madera para ofrecer los Productos en la plaza los fines de semana.
- se evidencia una mejora con ayuda de los modulos de clase
- Creacion de Mision y Vision.
- mejora del empaquetado.
- Implementacion de nuevos metodos de pago.
- Busca de proveedores.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Gomez	asesor tecnico	
Sergio Pinzon	representante legal	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	2 marzo 2023.
Nombre Empresa:	las Delicias de Emmita
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	la Perseverancia.
Responsable en la empresa:	Pedro Gonzalez
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

- Historia emprendimiento.
- Revision y actualizacion del diagnostico
- Identificar el objetivo inicial y las diversas alternativas
- objetivos Proxima visita

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

02 - Actualización Diagnostico

03 - objetivo Inicial

Powered by CamScanner

Yo Pedro Gonzáles me comprometo a realizar estas tareas

comunidad emprende Bogotá

3. **Observaciones**

- estudio de competidores mercado.
  - 1 Internet - en general
  - 2 IG
  - 3 Locales. - Por Producto

- Como conseguir clientes mas cercanos
- Financiero - excel. / Digitalizar información
- Estudio de Alternativas.
- inventario.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Pedro Gonzalez	Propietario	
Tatiana Benavides	Asesor	Tatiana B

Powered by CamScanner

comunidad emprende

Bogotá

ACTA No. 1

Fecha:	2 Marzo 2023
Nombre Empresa:	El Tesoro de Sabor J.
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides Buitrago
Barrio:	La Perseverancia
Responsable en la empresa:	Marta Isabel y Jorge Peralta
Duración de la reunión:	2 horas 8:00 AM 10:00 AM

1. **Temas tratados durante la visita**

- Historia del emprendimiento - Almuerzo casero
- mejoras o avances
- Tarea evaluar competidores.
- Lista de Proveedores
- Inicio Registro ventas del dia
- Identificar el objetivo inicial y las diversas alternativas
- Objetivos Proxima visita

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

Acta 1

03 Objetivo inicial

02 Actualización diagnostico

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

3. **Observaciones** - Te Comprometes: a completar las.
Tareas. éstablecidas el 2 de marzo 2023
Medir el Restaurante
Reorganizar las mesas.
Cotizaciones. abrir Redes sociales
Google. & instagram.
Registro de Venta gasto y compras Diarias.
JORGE P.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
marta isabel castro.	Propietaria Jefe de cocina	marta castro
Jorge Peralta	Administrador	JORGE PERALTA
Tatiana Benavides	Asesor	Tatiana B

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	06-03-2023
Nombre Empresa:	Asonegocios DPRO
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Gonzalo Rodriguez
Barrio:	Los Mirtos
Responsable en la empresa:	Adriana Bonilla Gonzalez
Duración de la reunión:	2 horas

1. Temas tratados durante la visita

Revisión del Diagnostico
Revision del Objetivo inicial y propuesta de las posibles alternativas

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

02. Actualizacion Diagnostico
03. Objetivo Inicial

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

La emprendedora se compromete con la revisión de las alternativas en el fin de identificar la mejor opción para su negocio

Se propone agendar cita para el próximo Lunes 13 de marzo a las 8:00 am

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
[illegible]	Subdirectora	[illegible]
Fabian Castaño R	Asesor Técnico	[illegible]
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 1

Fecha:	Lunes 6 marzo 2023
Nombre Empresa:	Aviso Relieves Bogotá S.A.S
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	Las nieves
Responsable en la empresa:	Rosa Torres Torres
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Historia emprendimiento
- Revisión Actualizacion del diagnostico
- Identificar el objetivo inicial y las diversas alternativas
- Objetivos Proxima visita

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

02 - Actualizacion diagnostico
03 - objetivo inicial

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Yo me comprometo:

3. Observaciones

- escribir misión y visión
- Inicio de Post Redes Sociales
- estudiar las diferentes alternativas en orden de prioridad y la justificación. - Innovar.
- Listado de Productos y Servicios

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Rosa Torres	Propietaria	
Tatiana Benavides	Asesor	
Laura Saenz	Mercadeo	

Powered by CamScanner

Comunidad

Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	6- marzo- 2023.
Nombre Empresa:	MANOS CREATIVAS LOS PECO).
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo Iriarte.
Barrio:	LAS NIEVES
Responsable en la empresa:	AIXA PATRICIA. VALDERRAMA.
Duración de la reunión:	2 HORAS.

1. Temas tratados durante la visita

- Proyección de innovación y mejora implementada en los procesos del emprendimiento gracias a capacitación.
- Establecimiento de objetivos iniciales y alternativas para inversión del incentivo.

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

- Actualización de diagnostico (02).
- Objetivo inicial (03)

3. Observaciones

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Ana Patricia Valdem	Emprendedor	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad emprendedora
Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	03-03-2023
Nombre Empresa:	Empacados Ana
Nombre Asesores Técnico:	Fabio Gustavo Rodriguez
Barrio:	La Perseverancia
Responsable en la empresa:	Ana Delia Garcia Tafur
Duración de la reunión:	2 hrs.

1. Temas tratados durante la visita

Revisión actualización del Diagnostico
Planteamiento del objetivo inicial. y posibles alternativas.

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

02. Actualización Diagnostico

03. Objetivo Inicial

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

El emprendedor se compromete a trabajar en los avances del diagnostico pendientes. y de las alternativas planteadas.



Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Ana Delia Garcia	Propietaria	
Fabian Gustavo R	Asesor Tecnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad

Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	03-03-2023
Nombre Empresa:	Skull Point Boutique
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estudio Rodriguez
Barrio:	Las Nieves
Responsable en la empresa:	Alejandro Barbosa
Duración de la reunión:	2 horas

1. Temas tratados durante la visita

Revisión y actualización del diagnostico
Analisis del objetivo mercadl y las alternativas de solución

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

02. Actualización diagnóstico
03. Objetivo mercadl

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

3. Observaciones

El emprendedor se compromete a continuar con el proceso de construcción de Misión y Visión.

También se compromete a analizar las alternativas propuestas.



Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Alejandro Barbosa C.	Propietario	
Fabian Castaño R.	Asesor técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	3 marzo 2023.
Nombre Empresa:	EL PUNTO SOLAR.
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo Iriarte.
Barrio:	LAS NIEVES.
Responsable en la empresa:	DANIEL SARMIENTO.
Duración de la reunión:	2 HORAS.

1. Temas tratados durante la visita

- Proyecciones de Innovación y mejoras desarrolladas en los procesos del emprendimiento gracias a capacitación.
- Establecimiento de objetivos iniciales y alternativas para inversión del incentivo.

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

- Actualización de diagnostico (02)
- objetivo Inicial (03)

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Daniel Sarmiento	Gerente	
Luis Emilio Perdomo	Asesor.	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	3 - MARZO - 2023
Nombre Empresa:	ARTESANIA INDIGENAS INGA.
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo Iriarte.
Barrio:	Veracruz.
Responsable en la empresa:	Edgar Alex Tisoy Tisoy
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

- Proyección de innovación y mejoras en los procesos del emprendimiento gracias a la capacitación.
- Establecimiento de objetivos y alternativas innovadoras para la inversión de incentivo.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

- Actualización de diagnostico (02).
- Objetivo Inicial (03).

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- La visita se desarrolla con el hijo (Jhon Tisoy) del señor Edgar Tisoy, quien fue autorizado por su padre para el tratamiento de los temas objeto de esta visita.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Jhon Tisoy	Aliado	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	2 - MARZO - 2023.
Nombre Empresa:	DISEÑO y Modelación BIM
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo Iriarte.
Barrio:	Barrio San martin - Santafe.
Responsable en la empresa:	Paola Alejandra Garcia
Duración de la reunión:	2 HORAS.

1. **Temas tratados durante la visita**

- Proyección de innovación en los temas actualizados en diagnostico.
- Necesidades y objetivos propuestos para. innovación por medio de la utilización o Inversión del incentivo

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

- Actualización de diagnostico (02)
- Objeto inicial (03).

comunidad emprende Bogotá

3. **Observaciones**

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Luis Emilio Perdomo	Asesor técnico	
Paola Alejandra García B.	Emprendedor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	01-03-2023
Nombre Empresa:	Suka Orquideas
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estudio Rodriguez
Barrio:	Las Nieves / Loc Santa Fe
Responsable en la empresa:	Juan Guillermo Rodriguez
Duración de la reunión:	2hrs

1. **Temas tratados durante la visita**

- Revision y actualizacion del Diagnostico
- Identificar el objetivo inicial y las alternativas de solucion.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

02. Actualizacion diagnostico
03. Objetivo inicial

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Datre dela aeuisiu del Diagnóstico se establecen compromisos por parte del emprender respecto a los items de Misión, Vision y Marco Legal.

Respecto al objetivo mixto, se identifican 3 factores que pueden ayudar a ampliar el mercado y las ventas del emprendimiento.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Juan Guillermo Rodriguez Trian	Fundador SUKA	
Fabian Estudio R	Asesor Tecnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	01-03-2023
Nombre Empresa:	Suka Orquideas
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estudio Rodriguez
Barrio:	Las Nieves / Loc Santa Fe
Responsable en la empresa:	Juan Guillermo Rodriguez
Duración de la reunión:	2hrs

1. **Temas tratados durante la visita**

- Revision y actualizacion del Diagnostico
- Identificar el objetivo inicial y las alternativas de solucion.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

02. Actualizacion diagnostico
03. Objetivo inicial

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Datre dela aeuisiu del Diagnóstico se establecen compromisos por parte del emprender respecto a los items de Misión, Vision y Marco Legal.

Respecto al objetivo mixto, se identifican 3 factores que pueden ayudar a ampliar el mercado y las ventas del emprendimiento.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Juan Guillermo Rodriguez Trian	Fundador SUKA	
Fabian Estudio R	Asesor Tecnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprendedora
Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	03-03-2023
Nombre Empresa:	Litoral del Pacífico
Nombre Asesores Técnico:	Fabia Astudillo Rodriguez
Barrio:	Las Aguas.
Responsable en la empresa:	Sindy Paola Murcia Murcia
Duración de la reunión:	2 horas

1. Temas tratados durante la visita

Revisión de la actualización del Diagnóstico
Presentación del objetivo inicial y propuesta de las alternativas.

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

02. Formato Actualización Diagnóstico.
03. Objetivo Inicial.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

El emprendedor se compromete con los tres pendientes dela actualizacion del Diagnostico y con la evaluacion de los alternativas al objetivo inicial.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Sindy Paola Morano M.	Representante Legal	
Fabian Castaño	Asesor Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 1

Fecha:	3 Marzo 2023
Nombre Empresa:	Dulce tentación JC
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	la Perseverancia
Responsable en la empresa:	John Peña
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

Historia del Emprendimiento
Revision y Actualización del Diagnostico
Identificar el objetivo Inicial y las diversas alternativas
Objetivos proxima visita

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

02 - Actualización Diagnóstico
03 - Objetivo Inicial

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

3. Observaciones

1. evaluar las 3 o crear mas alternativas de solucion
   * Prioridad
   - cotizaciones
   - caracteristicas.
   → Justificar
2. Finanzas - establecer un % para la empresa, gastos Fijos.
   · mano de obra.
3. estudio de mercado - evaluar competidores
   - mirar nuevas ideas diferente a las cajas,
4. Creacion de encuestas
5. Creacion de misión, visión
6. Impacto ambiental - Descripción.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
John Peña	Propietario	
Tatiana Benavides	Asesor tecnico	Tatiana B.

Powered by CamScanner

Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	6 - marzo - 2023.
Nombre Empresa:	Multideko.
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	San Bernardo.
Responsable en la empresa:	Alfonso Muñoz
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. Temas tratados durante la visita

- Proyecciones de innovación y mejoras desarrolladas en los procesos del emprendimiento gracias a la capacitación.
- Establecimiento de objetivos iniciales. y alternativas de inversión del incentivo.

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

- Actualización de diagnostico (02)
- objetivo inicial (03).

3. Observaciones

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Alfonso Muñoz Castillo	emprendedor	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	3 - marzo - 2023.
Nombre Empresa:	AVASKAKUNA ÑUKANCHI
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo Iriarte.
Barrio:	~~(EL CONSUELO)~~ VERACRUZ.
Responsable en la empresa:	Ruby Marlenny Jacanamijoy.
Duración de la reunión:	2 HORAS.

1. Temas tratados durante la visita
   - Verificación de innovación y avance (cambio) en los procesd de lempresa gracias a la capacitación.
   - Establecimiento de objetivos y alternativas para la inversión del incentivo.
2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita
   - Actualización de diagnostico (02).
   - Objetivo inicial (03)

comunidad emprende
Bogotá

3. Observaciones

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Ruby Marlen Jacanamijoy	Emprendedor	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	3 - marzo - 2023.
Nombre Empresa:	AVASKAKUNA ÑUKANCHI
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo Iriarte.
Barrio:	~~(EL CONSUELO)~~ VERACRUZ.
Responsable en la empresa:	Ruby Marlenny Jacanamijoy.
Duración de la reunión:	2 HORAS.

1. Temas tratados durante la visita
   - Verificación de innovación y avance (cambio) en los procesd de lempresa gracias a la capacitación.
   - Establecimiento de objetivos y alternativas para la inversión del incentivo.
2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita
   - Actualización de diagnostico (02).
   - Objetivo inicial (03)

comunidad emprende
Bogotá

3. Observaciones

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Ruby Marlen Jacanamijoy	Emprendedor	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	6 - marzo - 2023.
Nombre Empresa:	GRILLMEISTER.
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo Iriarte.
Barrio:	LA MACARENA.
Responsable en la empresa:	Yomaira Osuna.
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. Temas tratados durante la visita

- Proyección de innovación y mejora implementada en los procesos del emprendimiento gracias a capacitación
- Establecimiento de objetivos iniciales alternativas para inversión del incentivo. y

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

- Actualización de diagnostico (02).
- Objetivo inicial (03).

3. Observaciones

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Yamaira Cuna	Administradora	
Luis Emilio Pedroza	Asesor.	

comunidad emprende
Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	2 - MARZO - 2023
Nombre Empresa:	MUJERES EN EL ARTE.
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo Iriarte
Barrio:	La macarena - SANTAFE.
Responsable en la empresa:	ANA CRISTINA NARVAEZ ARIZA.
Duración de la reunión:	2 HORAS.

1. Temas tratados durante la visita

- Proyección de innovación y mejoras implementadas identificadas en actualización de diagnostico
- objetivos y necesidades que se buscan suplir con la inversión del incentivo

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

- Actualización de diagnostico (02)
- objetivo inicial (03)

3. Observaciones

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Ana Catalina Rodríguez	Emprendedora	
Luis Emilio Pardomo	Asesor.	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 1

Fecha:	6 de marzo 2023
Nombre Empresa:	Lo mas barbaro
Nombre Asesores Técnico:	Maria angelica Gomez
Barrio:	San Diego
Responsable en la empresa:	Diana chacon.
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

- actualizacion de diagnostico
- objetivo inicial, alternativas de solucion.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

- 02 actualizacion de diagnostico
- 03 objetivo inicial.

3. **Observaciones**

Se nota el avance, identifica cuales son sus clientes, implementa encuestas de satisfaccion para llegar a nuevas personas y asi mejorar el servicio, implemento nueva publicidad, tarjetas, letrero.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	asesor tecnico.	
Diana chacon	Representante Legal	Diana Chacon

13	Datos de proveedores	Los proveedores suelen varias según el precio

Observaciones adicionales
La confidencialidad en sus procedimientos internos es crucial para el emprendedor, ya que sus ideas son originales. En la practica se ha dado cuenta que tipo de cajas y productos maneja, desea trasladar su marca a un publico de mayor nivel adquisitivo.

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Huerta Casera
Fecha	07/03/2023

1	Datos completos del emprendimiento	Huerta Casera
2	Antecedentes y proyección	La proyección esta en desarrollo.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	En este momento no tienen planeación estratégica, pero está en progreso.
4	Marco legal	No hay cambios.
5	Cuadro financiero y contable	Comenzó con anotaciones en un cuaderno, escritura básica.
6	Datos instalaciones físicas	Son limpias y un poco desordenadas.
7	Datos del personal vinculado	En ocasiones la hija le ayuda en el emprendimiento, además posee conocimientos en el campo.
8	Tecnología disponible	Tiene celular, pero básicamente la tecnología en su hogar es elemental. Se informo que puede acudir a la universidad Ecci para poder desarrollar con éxito las clases.
9	Tipología de bien producido	Están construyendo materas con material reciclado.
10	Aspectos comerciales y de mercado	Investigación de campo
11	Tipología de servicio al cliente	En construcción.

13	Datos de proveedores	No hay cambios.

Observaciones adicionales
Desean cultivar más alimentos orgánicos, la venta es muy baja en este momento, por no decir nula. Reutilizan materiales que usualmente se desechan, en este momento están construyendo materas. Han tenido problemas con la plataforma, específicamente con las definiciones o términos en inglés. Crearon un prototipo de matera con materiales reciclados. Han tenido un cambio de mentalidad. Han contemplado diversificar sus procedimientos para expandir su clientela.

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	LP Gráficos
Fecha	07/03/2023

1	Datos completos del emprendimiento	LP Gráficos
2	Antecedentes y proyección	Desean dejar de tercerizar y centralizar toda su producción.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	En construcción
4	Marco legal	No hay cambios.
5	Cuadro financiero y contable	La hermana trabaja en el emprendimiento y es la encargada de llevar todas las finanzas, aun que el emprendedor conoce de las finanzas generales.
6	Datos instalaciones físicas	Limpias y organizadas.
7	Datos del personal vinculado	El emprendedor es e propietaria, la hermana Angela parra trabaja con el y tercerizan los procedimientos que ellos no pueden hacer.
8	Tecnología disponible	No hay cambios
9	Tipología de bien producido	No hay cambios
10	Aspectos comerciales y de mercado	En construcción.
11	Tipología de servicio al cliente	es una interacción personal.

13	Datos de proveedores	Tienen proveedores fijos, sujetos a cumplimiento.

Observaciones adicionales
Es un emprendimiento próspero y organizado.

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	OWN WAY
Fecha	07/03/2023

1	Datos completos del emprendimiento	OWN WAY
2	Antecedentes y proyección	Proyectan crecer en ventas y potencializar sus redes sociales, en este momento son fuertes en Instagram, pero su crecimiento en redes no refleja su crecimiento en ventas.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	En construcción
4	Marco legal	Lo conocen, poseen cierta incertidumbre al pensar en legalizarse.
5	Cuadro financiero y contable	Poseen un cuadro básico financiero, desde la clase con la profesora de comunidad emprende
6	Datos instalaciones físicas	Son limpias y ordenadas, atractivas visualmente al público, ofrecen variedad de productos, desde ropa hasta accesorios, de hombre y mujeres, sin distinción.
7	Datos del personal vinculado	No hay cambios.
8	Tecnología disponible	No hay cambios
9	Tipología de bien producido	Diseños nuevos en los productos.
10	Aspectos comerciales y de mercado	Los emprendedores como meta fija se propusieron subir a 1000 seguidores en Instagram y lo lograron.
11	Tipología de servicio al cliente	Servicio especializado en clientes, al comprar realizan cierto tipo de preguntas para saber la satisfacción de los mismos. Igualmente, al realizar la compra sugieren subir a Instagram la

		satisfacción de ellos con los productos, generando un vinculo fuerte con sus clientes y con su público.
13	Datos de proveedores	Los proveedores están identificados, tienen proveedores fijos de confección, pero no poseen alternativas.

Observaciones adicionales
Los emprendedores tienen como visión ser pioneros en estampados personalizados. Constantemente están creciendo en redes, quieren crear nuevo contenido para conseguir nuevos y mejores clientes. Comenzaron a manejar las finanzas este mes en cuaderno y cambiaron el flujo diario de dinero. Aprendieron a delegar funciones.

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Chocolate Jardín de Rosas
Fecha	08/03/2023

1	Datos completos del emprendimiento	Chocolate Jardín de Rosas
2	Antecedentes y proyección	La emprendedora proyecta un incremento en su emprendimiento, tanto de ventas como en clientela, poder obtener los insumos y realizar talleres con personas de la tercera edad.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	No hay cambios
4	Marco legal	No hay cambios
5	Cuadro financiero y contable	La emprendedora comenzó a escribir sus gastos y sus ingresos en un cuaderno, su objetivo es saber el valor real de sus productos para determinar su ganancia.
6	Datos instalaciones físicas	Las instalaciones son limpias y ordenadas.
7	Datos del personal vinculado	No hay cambios, terceriza los procedimientos de impresión comestible.
8	Tecnología disponible	No hay cambios.
9	Tipología de bien producido	No hay cambios.
10	Aspectos comerciales y de mercado	La emprendedora investiga a sus competidores de forma empírica.
11	Tipología de servicio al cliente	La emprendedora realiza encuestas orales a sus clientes cuando entrega sus productos, manifiesta que realiza una atención personalizada de servicio la cliente.

13	Datos de proveedores	No hay cambios.

Observaciones adicionales
La emprendedora quiere y esta generando la posibilidad de incrementar sus productos para poder tener más ventas y conseguir nuevos clientes. (galletas, chocolates pequeños etc) la calidad de sus productos es muy buena, teniendo la posibilidad de conseguir productos más económicos ella decide continuar con su línea de producción, con esto la calidad mejora y las ventas incrementan

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Tatiana Benavides
Emprendimiento	Artemisa Materita
Fecha	10/03/2023

1	Datos completos del emprendimiento	Artemisa materita
2	Antecedentes y proyección	No hay cambios
3	Planeación estratégica del emprendimiento	No hay cambios
4	Marco legal	No hay cambios
5	Cuadro financiero y contable	La contabilidad la maneja el hermano, no obstante, la emprendedora tiene claro los costos de producción.
6	Datos instalaciones físicas	Tiene una huerta en la casa, en la que cultiva muchos de sus productos. Comparte un espacio físico con su novio (es un café) paga un porcentaje mínimo de arriendo, en él muestra sus productos y los vende.
7	Datos del personal vinculado	La mamá se encarga de la construcción de las materas y de la huerta. Una amiga pinta las materas con diseños únicos y le paga un porcentaje mínimo por esa labor. El hermano se encarga de la contabilidad. La emprendedora esta involucrada en todos los procesos y realiza diseños.
8	Tecnología disponible	Creo redes sociales IG, la pagina web esta en construcción por una persona experta y le cobra 250.000 mil pesos al mes.
9	Tipología de bien producido	Cambios en la imagen de la marca y en el logo, ha diseñado nuevas materas, forma, textura y color. Bonsay nuevo producto.
10	Aspectos comerciales y de mercado	Incremento de ventas

11	Tipología de servicio al cliente	Esta en construcción
13	Datos de proveedores	No hay cambios

Observaciones adicionales
La visita se llevó a cabo en el café del novio, donde paga un porcentaje del arriendo para exhibir y vender sus materas, se tomaron y anexaron las fotos. La casa está en construcción, en este momento están mejorando la huerta. Diversidad de materas, tiene un producto nuevo especifico que es el bonsay. Creación de redes, Instagram, la página web está en construcción. El prototipo de la huerta hidropónica esta en PDF.

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Empanadas Tronchatoro
Fecha	08/03/2023

1	Datos completos del emprendimiento	Empanadas Tronchatoro
2	Antecedentes y proyección	Proyectan un incremento progresivo en ventas y clientes.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	No hay cambios.
4	Marco legal	No hay cambios.
5	Cuadro financiero y contable	Las emprendedoras tienen un cuadro básico contable en un cuaderno mini. Las emprendedoras tienen una política de no préstamo y no fiar, por lo que no tienen cuentas por cobrar.
6	Datos instalaciones físicas	Son limpias y muy ordenadas.
7	Datos del personal vinculado	No hay cambios
8	Tecnología disponible	No hay cambios
9	Tipología de bien producido	Es un producto delicioso, las emprendedoras constante mente buscan innovar sus productos, crearon empanadas de bocadillo – queso y hawaiana.
10	Aspectos comerciales y de mercado	Analizan su mercado de forma empírica, dejaron de servir gaseosa en vasos y cambiaron a venta de gaseosa en botella. También venden tinto.
11	Tipología de servicio al cliente	Están pensando en este momento como conseguir nuevos clientes.

13	Datos de proveedores	Los proveedores son cambiantes según el precio, compran en las tiendas del barrio y han cotizado en el 20 de julio, Paloquemado y compran en ocasiones en el D1.

Observaciones adicionales
Las emprendedoras tienen un esquema básico en cuanto a su contabilidad y finanzas, compraron un cuaderno grande para iniciar su contabilidad de forma mas ordenada. Tienen una política estricta de no fiar. Innovaron con empanadas de hawaiana y queso con bocadillo, pero por su alto costo no pudieron vender más, se habló de la posibilidad de vender ese producto que es delicioso en otro sector. Se planteo la posibilidad de expandir su público, vendiendo en tiendas, por pedido de cantidad, en tiendas y en su puesto.

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez S
Emprendimiento	Accesorios Oikos
Fecha	08 de marzo 2023

1	Datos completos del emprendimiento	Ágape & Acero- Afecto o amor por el significado , oikos significa familia.
2	Antecedentes y proyección	Proyección: Crecer y ser reconocido en el mercado para asi generar más ventas en el mismo. Realiza alianzas para entregar productos , junto con detalles sorpresa y personas con punto físico que les permita ganar tanto a ellos como a el emprendimiento.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Misión: Ágape y Acero es un emprendimiento encargado de distribuir joyas en acero y acero platinado en cuatro líneas especializadas masculina, femenina casual, formal e infantil. Visión: En 2023 Ágape y Acero estará posicionada como una empresa distribuidora de accesorios en acero y acero platinado en Bogotá.
4	Marco legal	Ajuste al Rut, ventas por internet y catálogo.
5	Cuadro financiero y contable	El modulo le ha permitido manejar y organizar la mercancía codificado, cuánto vale, cual es la ganancia, cuales son los ingresos y los egresos del emprendimiento.
6	Datos instalaciones físicas	N/A, teniendo en cuenta que su emprendimiento es de carácter virtual.
7	Datos del personal vinculado	N/A
8	Tecnología disponible	Celular, computador.
9	Tipología de bien producido	Avance en el logo y la publicidad del emprendimiento.
10	Aspectos comerciales y de mercado	Forma de entrega del producto, redes sociales implementadas.

11	Tipología de servicio al cliente	Definición de líneas de venta, asesoría de clientes , encuesta diseñada para satisfacción.
13	Datos de proveedores	Adquirió nuevos productos con respecto a los empaques y envolturas.

Observaciones adicionales
La emprendedora manifiesta que los módulos del curso le han enseñado a mejorar sus estados financieros, implemento una aplicación en su celular que le permite llevar más organización de los productos como de sus ganancias. El emprendedor implemento una encuesta de satisfacción que le permite identificar la satisfacción de los clientes, así como también identificar cada uno de ellos para implementarles un servicio más personalizado. La emprendedora muestra su innovación en trabajar con mujeres que aprendan la forma de asesorar a los clientes en los productos en los que estén interesados en invertir para ganar de forma individual por venta. Realiza alianzas para entregar productos en locales con otros emprendedores .

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez S
Emprendimiento	Confecciones Samsara
Fecha	8 de marzo 2023

1	Datos completos del emprendimiento	Confecciones Samsara
2	Antecedentes y proyección	Proyección : Crecer , llegar a ser una marca reconocida, cambiar de lugar y adecuarlo mejor , además de ser un distribuidor de prendas para mujer y hombre que le dé posición en el mercado.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Misión: Confeccionar textiles para dama. Visión: En el 2025 estar establecido como una marca reconocida en la ciudad de Bogotá.
4	Marco legal	Manifiesta conocer toda la actividad legal relacionada con su emprendimiento.
5	Cuadro financiero y contable	Con los módulos ha hecho el ejercicio de organización de sus estados financieros , además de implementar sueldo para las dos personas que hacen parte del negocio sin dejar de lado las ganancias de la empresa , manifiesta tener claro sus ingresos y egresos.
6	Datos instalaciones físicas	N/A.
7	Datos del personal vinculado	N/A.
8	Tecnología disponible	Celular con conexiones .
9	Tipología de bien producido	Innova en las tendencias de la moda para que así pueda satisfacer las necesidades de los clientes y llegar a muchos más, además de implementar herrajes y lujos en las prendas.
10	Aspectos comerciales y de mercado	Publicidad: Creación de redes sociales , pautas con secciones fotográficas que le permiten vender las prendas de mejor manera.
11	Tipología de servicio al cliente	Postea en historias las encuestas de satisfacción que le permitan llevar nuevas referencias al mercado.

13	Datos de proveedores	Nuevos proveedores , con nuevos materiales y mejorando siempre la calidad de las prendas .

Observaciones adicionales
El emprendedor manifiesta que junto a su esposa que es la persona con la que tiene el emprendimiento adquirieron un local en el madrugón en la ciudad de Bogotá que les permite vender mejor sus productos y obtener mejor cantidad de clientes teniendo en cuenta que llegan personas tanto de la ciudad como fuera de ella. Manifiesta el querer implementar nuevos productos que le permitan ser una marca reconocida en el mundo textil del mercado, han implementado una marquilla que les permite tener un plus en sus prendas. El emprendimiento manifiesta estar relacionando sus estados financieros de acuerdo a los módulos vistos en clase tiene y entiende que tan importante es manejar sus cuadros financieros y contables organizados para diferenciar sus gastos y sus ingresos.

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez S
Emprendimiento	Taller Arte y Manualidades Neverland
Fecha	08 de marzo 2023

1	Datos completos del emprendimiento	Taller arte y manualidades neverland
2	Antecedentes y proyección	Manifiesta como proyección querer adquirir un espacio más amplio que le permita brindar un mejor servicio.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Misión y Visión; En construcción. Innovación: Personaliza los diseños de los muñecos a decisión del cliente además de regalar el curso de cómo hacer el proyecto cuando llevan o adquieren más de dos productos.
4	Marco legal	Manifiesta conocer toda la actividad legal relacionada con su emprendimiento.
5	Cuadro financiero y contable	Implementa cuadros financieros , los módulos de comunidad emprende le han enseñado a digitalizar sus estados financieros además de implementar más herramientas para hacer esta tarea más fácil.
6	Datos instalaciones físicas	Cuenta con el mismo local , solo que con un espacio mas grande al lado que es donde brinda los talleres a las personas que van por ese servicio.
7	Datos del personal vinculado	Tiene una persona que le colabora pero sin ningún tipo de vinculación laboral solo con un acuerdo verbal en cuanto a salario y funciones.
8	Tecnología disponible	Materiales, computador, impresora, celular.
9	Tipología de bien producido	N/A
10	Aspectos comerciales y de mercado	Ha mejorado el empaquetado de la entrega de los productos (Bolsas , información, publicidad) , cuenta con redes sociales y a medida del avance de los módulos a implementado más fotos para hacerse más visible en las mismas.
11	Tipología de servicio al cliente	Encuestas de satisfacción para saber en qué mejorar para los clientes, además de implementar catálogos a los clientes.

13	Datos de proveedores	Piccolo, franco pinturas, papelería, los andes lanas diana, crear taller de arte cantar plus.

Observaciones adicionales
Se le aclara al emprendedor que las cotizaciones deben hacerse por cada producto. La emprendedora tiene claro sus proveedores y demuestra su interés en conseguir nuevos que le permitan tener mucha más calidad en los productos. Innova en nuevos materiales que le permitan mejorar agilizar el tiempo de trabajo de los mismos. Implementa talleres en su lugar de trabajo que le permita a la gente interesada hacer por ellos mismo los muñecos que hacen en el emprendimiento, haciendo que se vea mucho más atractivo para padres que le quieran enseñar a sus hijos otro tipo de cursos para el aprendizaje.

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Panadera Trigo y Pan
Fecha	08/03/2023

1	Datos completos del emprendimiento	Panadera Trigo y Pan
2	Antecedentes y proyección	No hay cambios
3	Planeación estratégica del emprendimiento	No hay cambios
4	Marco legal	No hay cambios
5	Cuadro financiero y contable	La emprendedora compro un cuaderno y está llevando el registro contable de forma organizada, también contemplo otorgarse un porcentaje de sueldo.
6	Datos instalaciones físicas	Las instalaciones son limpias y ordenadas.
7	Datos del personal vinculado	La emprendedora es la propietaria y maneja o sabe del manejo de su emprendimiento, tiene un empleado y el pago es diario, su esposo la ayuda en ocasiones y le paga el día.
8	Tecnología disponible	La emprendedora tiene un celular, con el que maneja las actividades económicas de su negocio.
9	Tipología de bien producido	El proceso de realización es claro para la emprendedora.
10	Aspectos comerciales y de mercado	Descontinuaron productos, que no eran beneficiosos para el emprendimiento. Debido a lo anterior crearon productos nuevos.
11	Tipología de servicio al cliente	No hay cambios.

13	Datos de proveedores	Los proveedores sin fijos.

Observaciones adicionales
La emprendedora como que ha aprendido de los errores que cometió y ahora es mejor. Realiza en ocasiones evaluaciones constantes de vista a sus competidores, ya que como es un barrio muy reducido es mejor estar apartada. Han descontinuado ciertos productos, a causa de la evaluación empírica que realizaba a sus clientes, si los productos no se venden consideraron que la mejor opción sería descontinuarlos. Han pensado ingresar nuevos productos, como desayunos o postres, diversidad en promociones. Inicio con la contabilidad en cuaderno, en la visita se le explico a la emprendedora algunos conocimientos básicos en finanzas. La calidad que ella maneja es primordial.

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Periódico la hormiga
Fecha	09/03/2023

1	Datos completos del emprendimiento	Periódico la hormiga, la asociación a la que pertenece en este momento se encuentra en liquidación.
2	Antecedentes y proyección	El emprendedor desea migrara a redes sin abandonar las ediciones físicas.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	En construcción.
4	Marco legal	la asociación se encuentra en liquidación.
5	Cuadro financiero y contable	El contador es el que tiene las finanzas a su cargo, el emprendedor menciona que su contador trabaja también para entidades estatales.
6	Datos instalaciones físicas	En el establecimiento en donde se encuentran ahora llevan un año, el periódico comparte espacio con diversos socios integrantes de la asociación, pero no del emprendimiento.
7	Datos del personal vinculado	En la visita 1 se encontraban 4 integrantes de la asociación, editor, locutor, fotógrafo y el emprendedor.
8	Tecnología disponible	En las instalaciones se evidenciaron diferentes ordenadores y micrófonos, pero el emprendedor manifiesta que son de la asociación, pero no del emprendimiento.
9	Tipología de bien producido	En construcción, manifiesta que la página web está en construcción, pero no tiene avances de ella.
10	Aspectos comerciales y de mercado	No hay cambios.
11	Tipología de servicio al cliente	No hay cambios.

13	Datos de proveedores	Conoce a sus proveedores, pero suele cambiar.

Observaciones adicionales
El emprendedor comento que la sociedad sin animo de lucro se encuentra en liquidación, debido a que, quieren generar una transformación de ONG o asociación a una corporación, de igual forma, dicha corporación seguirá siendo sin animo de lucro. El periódico la hormiga es una rama de la asociación en liquidación, pero no es la asociación en general. Se recomienda al emprendedor la creación del RUT para evitar problemas posteriores. El emprendedor piensa realizar un cambio de imagen al logo.

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Rocky & Roll Pet Shop
Fecha	06/03/2023

1	Datos completos del emprendimiento	Rocky & Roll Pet Shop
2	Antecedentes y proyección	Proyecta tener cambios reales este mes en cuanto a ventas.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Considera la posibilidad de generar un nuevo logo y cambiar de imagen.
4	Marco legal	No hay cambios.
5	Cuadro financiero y contable	Es básico.
6	Datos instalaciones físicas	Organizadas.
7	Datos del personal vinculado	La emprendedora realiza todas las labores del emprendimiento, cocina y prepara los productos concernientes a los alimentos y consigue los productos de mascotas.
8	Tecnología disponible	No tiene tecnología en su hogar.
9	Tipología de bien producido	Realizo pruebas con nuevos productos.
10	Aspectos comerciales y de mercado	Creo redes sociales y comenzó a subir contenido.
11	Tipología de servicio al cliente	Es básico, la emprendedora habla personalmente con sus clientes,

13	Datos de proveedores	Son cambiantes, no tiene proveedores fijos.

Observaciones adicionales
Se evidencio una mentalidad de cambio, las clases y el acompañamiento han ayudado el crecimiento personal del emprendedor. Ya se encuentra mas estable emocionalmente., cambio de medicamentos y ahora se encuentra mejor.

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Deli empanadas
Fecha	08/03/2023

1	Datos completos del emprendimiento	Deli Empanadas
2	Antecedentes y proyección	No hay cambios
3	Planeación estratégica del emprendimiento	No hay cambios
4	Marco legal	No hay cambios
5	Cuadro financiero y contable	Inicio de contabilidad en cuaderno, de forma empírica.
6	Datos instalaciones físicas	Las instalaciones en la visita estaban desordenadas y un poco sucias.
7	Datos del personal vinculado	Trabaja ella junto a un empleado.
8	Tecnología disponible	Emplea el celular como único medio de comunicación y del desarrollo del trabajo.
9	Tipología de bien producido	Ha planeado ingresar nuevos productos.
10	Aspectos comerciales y de mercado	En su habitación realiza la producción y las vende en el centro.
11	Tipología de servicio al cliente	No hay cambios.

13	Datos de proveedores	Proveedores variables, los elige dependiendo del costo, la compra es diaria.

Observaciones adicionales
La emprendedora usualmente sabe cómo serán sus ventas diarias, dependiendo del clima, en el entendido de que, si llueve, las ventas no son tan prosperas. La emprendedora fía a sus clientes, pero no tiene un sistema de cuentas por cobrar. En la visita se explicó algunos conceptos básicos en finanzas.

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez S
Emprendimiento	Lo mas barbaro
Fecha	8 de marzo 2023

1	Datos completos del emprendimiento	Diseño Bermar Power- Establece su nombre como producto de la traducción de power como marca con poder además de su nombre.
2	Antecedentes y proyección	La proyección es ampliar y sacarlo adelante, mejorar la calidad de vida de su niño y familia y darle empleo a madres cabeza de hogar y cuidadoras.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Misión: Tener una empresa conformada y útil dentro de la sociedad, teniendo en cuenta las necesidades de los clientes. Visión: En el 2018 ser una empresa posicionada en el mercado que genere competitividad y bienestar.
4	Marco legal	Posee todo de lo que legalmente se necesita para la empresa.
5	Cuadro financiero y contable	Avance : Manifiesta estar aplicando lo de los módulos, los cuadros e implementa los mismos , con sus egresos e ingresos , todos los días , hace inventario.
6	Datos instalaciones físicas	N/A
7	Datos del personal vinculado	N/A
8	Tecnología disponible	Celular.
9	Tipología de bien producido	Avance: Cambio y mejora de diseños, en calidad de productos, innova en líneas nuevas , línea de ropa erótica, pijamas y ropa interior quirúrgica.
10	Aspectos comerciales y de mercado	N/A
11	Tipología de servicio al cliente	Encuestas de satisfacción.

13	Datos de proveedores	N/A

Observaciones adicionales

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez S
Emprendimiento	Barbería Frank Boy
Fecha	8 de marzo 2023

1	Datos completos del emprendimiento	Frank Boy
2	Antecedentes y proyección	La proyección es crecer , tener una sucursal del negocio en otro lugar.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Misión: En construcción. Visión: En construcción En los módulos de formación en el programa de comunidad emprende.
4	Marco legal	Posee todo de lo que legalmente se necesita para la empresa.
5	Cuadro financiero y contable	Avance : Manifiesta estar aplicando lo de los módulos, mejora en la organización con respecto a los ingresos y los egresos de la empresa , posee una planilla con todos los gastos específicos.
6	Datos instalaciones físicas	N/A
7	Datos del personal vinculado	No posee ningún personal vinculado , teniendo en cuenta que el es la misma persona que trabaja en el emprendimiento.
8	Tecnología disponible	Celular, televisor.
9	Tipología de bien producido	N/A
10	Aspectos comerciales y de mercado	Implemento la publicidad del negocio, el tema de las tarjetas para los clientes.
11	Tipología de servicio al cliente	Encuestas de satisfacción, mejora en el servicio al cliente .

13	Datos de proveedores	N/A

Observaciones adicionales
Implementa todo lo relacionado con los módulos de formación y ha aprendido a implementar y mejorar su vida financiera , no solo en el emprendimiento si no en lo que gasta diariamente. Manifiesta que ha pensado integrar nuevos servicios a su emprendimiento con nuevos cortes de cabello y la manera en como los realiza además como innovación el emprendedor manifiesta la mejora en el servicio al cliente .

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez S
Emprendimiento	Tu moda brendiu
Fecha	8 de marzo 2023

1	Datos completos del emprendimiento	Tu moda brendiu
2	Antecedentes y proyección	La proyección es crecer en grande , tener un salón bien organizado , con mas tecnología y mayor espacio y poder implementar todos los servicios que una peluquería necesita.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Misión: En construcción. Visión: En construcción Innovación: Mejora en las adecuaciones y organización.
4	Marco legal	Posee todo de lo que legalmente se necesita para la empresa.
5	Cuadro financiero y contable	Avance : Manifiesta estar aplicando lo de los módulos, mejora en la organización con respecto a los ingresos y los egresos de la empresa , posee una planilla con todos los gastos específicos.
6	Datos instalaciones físicas	N/A
7	Datos del personal vinculado	Tiene una persona mas con las mismas condiciones , no tiene en el momento como pagarle todas sus prestaciones, solamente le paga por el día.
8	Tecnología disponible	Celular.
9	Tipología de bien producido	N/A
10	Aspectos comerciales y de mercado	Implemento la publicidad del negocio, el tema de aviso del local y las tarjetas para los clientes.
11	Tipología de servicio al cliente	Encuestas de satisfacción, mejora en el servicio al cliente , además de ofrecerles mas alternativas a la hora de realizar sus peinados .

13	Datos de proveedores	N/A

Observaciones adicionales
Implemento talleres para sus clientas o personas que quieran aprender sobre la realización de las trenzas africanas. Ingreso a un curso para mejorar su técnica de maquillaje y realización de pestañas postizas. Implemento servicios adicionales como la depilación , teniendo en cuenta que ella no la realiza si no la otra persona que le colabora en el emprendimiento , demuestra el avance con las clases e implementación de los módulos aprendidos.

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Fabian Castro R.
Emprendimiento	El Palacio del Sabor Chino Dulce
Fecha	08-03-2023.

1	Datos completos del emprendimiento	N/D
2	Antecedentes y proyección	Se ha percibido aumento de clientes
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Presenta Misión y Visión construida. Diseño de nuevos presentaciones y nuevos acompañantes.
4	Marco legal	N/D
5	Cuadro financiero y contable	Presenta avances en relación de control de costos y gastos / ingresos
6	Datos instalaciones físicas	N/D
7	Datos del personal vinculado	N/D
8	Tecnología disponible	N/D Ha fortalecido el proceso en redes sociales.
9	Tipología de bien producido	Ha implementado innovaciones en la presentación de algunos platos.
10	Aspectos comerciales y de mercado	N/D.
11	Tipología de servicio al cliente	N/D

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

13	Datos de proveedores	N/P

Observaciones adicionales
El aprendiz ha demostrado cambios significativos a el proceso de construcción de empresa. Registro Gratuito, manual gastronómico, Redes sociales.



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico	
Asesor técnico	Fabian Estacho Rodriguez
Emprendimiento	Palermo Emprendedores Argentinos
Fecha	06-03-2023

1	Datos completos del emprendimiento	N/A
2	Antecedentes y proyección	Misión y Visión en proceso de construcción
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Procesos de imagen - proceso de chips y pruebas.
4	Marco legal	Uso de manipulación de alimentos pendiente.
5	Cuadro financiero y contable	Ya adquirimos nuevo programa contable.. de Microsoft y de inventario Quickbooks
6	Datos instalaciones físicas	N/A
7	Datos del personal vinculado	N/A
8	Tecnología disponible	N/A
9	Tipología de bien producido	N/A
10	Aspectos comerciales y de mercado	Semanalmente renovamos renovemos toda la publicidad para atraer mas clientes.
11	Tipología de servicio al cliente	N/A

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

13	Datos de proveedores	N/A

Observaciones adicionales
Trabajar en el proceso de construcción de Misión y Visión. Tiene proyectado a largo plazo la construcción de un programa jurídico ampliando el segmento del mercado.



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Fabia Estrada Rodriguez
Emprendimiento	Mandy Pets
Fecha	08-03-2023

1	Datos completos del emprendimiento	N/D
2	Antecedentes y proyección	A largo plazo sabia desea abrir un punto físico
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Ha construyó misión y visión Innovación en planeación
4	Marco legal	Documento del marco Lgal.
5	Cuadro financiero y contable	Ha iniciá el proceso contable, implatan de libro de gastos y ganancias.
6	Datos instalaciones físicas	N/D
7	Datos del personal vinculado	N/D
8	Tecnología disponible	N/D
9	Tipología de bien producido	Este proyectado nuevos diseños y distos productos como parte de la innovación
10	Aspectos comerciales y de mercado	Fortalecer de redes sociales.
11	Tipología de servicio al cliente	Ha modifica su estrategia por recibir retroalimentación por parte del Cliente

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

13	Datos de proveedores	N/o

Observaciones adicionales
La Empresaria he mostrado avances en el proceso de constitución de empresa. El proceso de innovación esta en planeación, tiene proyectado nuevos diseños y diversificación de productos



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Fabian Astudillo Rodriguez
Emprendimiento	El Fogon de los Tamales
Fecha	10-03-2023

1	Datos completos del emprendimiento	Hay novedad respecto al lugar de venta del producto ya que este se trasladó con IPES, y puede trabajar en la Zona.
2	Antecedentes y proyección	Nuevo nicho de mercado
3	Planeación estratégica del emprendimiento	N/A
4	Marco legal	Todo al día
5	Cuadro financiero y contable	N/A
6	Datos instalaciones físicas	N/A
7	Datos del personal vinculado	N/A
8	Tecnología disponible	El cubo del horno.
9	Tipología de bien producido	Nuevo producto - Pan de Ajo.
10	Aspectos comerciales y de mercado	N/A
11	Tipología de servicio al cliente	N/A

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

13	Datos de proveedores	Proveedores fijos lecheros Boyacá Quesos Cosmos.

Observaciones adicionales
El emprendimiento está proyectado innovación por medio de la creación de nuevos productos. La Emprendedora esta en un proceso de formación con IDES, una vez finalizado tendrá el permiso para poder continuar con la ruta del producto de forma ambulante. por la 7ma 

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Idaira Gastuche Rodriguez
Emprendimiento	El Taller de los cacharros
Fecha	09-03-2023

1	Datos completos del emprendimiento	N/D
2	Antecedentes y proyección	N/D
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Misión y Visión en construcción. Innovación - este evaluando nuevas estrategias para posicionar su marca
4	Marco legal	No conoce a fondo el Marco Jurídico para poder tener puntos expendedores a vía pública
5	Cuadro financiero y contable	Lleva registro en un cuaderno, pero no se observa gran gestión de temáticas financieras
6	Datos instalaciones físicas	N/D
7	Datos del personal vinculado	N/D
8	Tecnología disponible	Esta diseñando el sitio web pero no tiene dominio aún
9	Tipología de bien producido	N/D
10	Aspectos comerciales y de mercado	N/D
11	Tipología de servicio al cliente	N/D

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

13	Datos de proveedores	N/A

Observaciones adicionales
Respecto al proceso de inmersión, el emprendedor tiene varias ideas que este. evaluado, dentro de ellas 1- Implementar un "Bibliomovil" donde pueda transportar libros con perfecto cuidado 2- Implementar la "Carpa Literaria" - exposición para venta y compra de libros. Estas dos estrategias fortalecerán su proyecto de mercadeo la lectura.



Powered by CamScanner

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	MC medios creativos.
Fecha	8 - marzo - 2023.

1	Datos completos del emprendimiento	-Los datos permanecen igual que el diagnostico inicial, no requiere actualización.
2	Antecedentes y proyección	-Busca incluir nuevos productos a su extenso catalogo, en el que no solo estén los avisos para negocio como innovación sino la remodelación y adecuación de espacios comerciales que lo requieran y personalización de electrodomesticos.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	-Busca expandir el Mercado de avisos que venden para locales a otros paises. -Innovación en diseño de avisos con mejores materiales lo que se esta constituyendo como el producto estrella de la empresa.
4	Marco legal	-Permanece claro
5	Cuadro financiero y contable	-Ha implementado mejor manejo financiero y balances en sus cuadernos de compras y ventas.
6	Datos instalaciones físicas	-Permanece Sin Cambios.
7	Datos del personal vinculado	-Busca lograr expandirse para ofrecer empleo a las personas de su zona que lo necesiten.
8	Tecnología disponible	-Busca capacitarse en manejo de programas de diseño grafico como corell draw para evitar contratación de diseñadores externos.
9	Tipología de bien producido	-tiene fondo de imprevistos y reinversión para invertir en maquinaria y herramienta (esta empezando).
10	Aspectos comerciales y de mercado	-Ha aumentado su base de clientes gracias al voz a voz, calidad de su trabajo y redes sociales. -sticker con la información de la empresa en cada uno de sus productos para asociar a marca.
11	Tipología de servicio al cliente	-Ha implementado mejor trato con el cliente, propendizando en sus necesidades y tiempos. -manejo de garantias, politica que no han tenido que aplicar afortunadamente.

comunidad emprende Bogotá

13	Datos de proveedores	-Han tenido que contratar a terceros que provean el servicio de plotter de corte, que es basico para el de su trabajo, pues la maquina que tenian se daño

Observaciones adicionales

- Innovación en su empresa por medio de el componente de inclusión de nuevos productos y servicios que ha implementado con diseño unico e innovador que se constituyen como producto estrella y lo que le deja mejores dividendos actualmente.



comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Fabian Estudio Rodriguez
Emprendimiento	Jabonera
Fecha	08-03-2023

1	Datos completos del emprendimiento	N/A.
2	Antecedentes y proyección	N/A
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Misión y Visión activa en producción. Innovación verde en embase reciclado
4	Marco legal	N/D
5	Cuadro financiero y contable	Llevo registros en cuaderno.
6	Datos instalaciones físicas	N/D
7	Datos del personal vinculado	Eventualmente contrato a una persona por horas. Cabeza actual
8	Tecnología disponible	N/D
9	Tipología de bien producido	Implementos de inventario en construcción.
10	Aspectos comerciales y de mercado	Proceso de fortalecimiento de Redes Sociales.
11	Tipología de servicio al cliente	Entrenado en el Cliente

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

13	Datos de proveedores	Ofertas de proveedor de acuerdo a los precios del mercado.

Observaciones adicionales

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Fabyan Castaño Pedagera
Emprendimiento	De la finca a tu mesa
Fecha	10-03-2023

1	Datos completos del emprendimiento	N/A
2	Antecedentes y proyección	A lgo ellos tiene proyectado la Terrateneta
3	Planeación estratégica del emprendimiento	N/A
4	Marco legal	N/A
5	Cuadro financiero y contable	Llevan el registro en excel, pero van a implementar un sistema mas organizado.
6	Datos instalaciones físicas	Debido a la agencia realizada en el diagnostico iniciara el proceso de adecuación en Bogotá para el desarrollo de huertas por ciudad
7	Datos del personal vinculado	N/A
8	Tecnología disponible	N/A
9	Tipología de bien producido	Bien los productos a ofrecer: Oferta de servicio - Know How cultivo
10	Aspectos comerciales y de mercado	N/A
11	Tipología de servicio al cliente	N/A

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

13	Datos de proveedores	Por ahora no son determinantes.

Observaciones adicionales
El emprendedor ha demostrado avances en algunas variables y especial en aquellas relacionadas con la oferta de servicios y Know-How.



Powered by CamScanner

comunidad

Bogotá

02 Actualización diagnóstico	
Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	multideko.
Fecha	6- marzo - 2023.

1	Datos completos del emprendimiento	- Los datos permanecen sin cambios.
2	Antecedentes y proyección	- amplia, sus clientes objetivo, no solo a personas con bajos recursos, si no cumplir las zonas a las que logra llegar, tambien (empresas).
3	Planeación estratégica del emprendimiento	- implementación de catalogos de telas para mejor entendimiento del cliente. - la ubicación actual de su negocio representa dificultad para expandir su mercado por las condiciones de la zona!
4	Marco legal	- permanece igual.
5	Cuadro financiero y contable	- separación de gastos personales de los de la empresa. y mejores balances de ventas vs gastos. - Busca indicadores que indiquen necesidades de diseño
6	Datos instalaciones físicas	- permanece como en diagnostico.
7	Datos del personal vinculado	- Permanece como en diagnostico.
8	Tecnología disponible	- Busca implementar manejo de nuevas tecnologias de presentación como VR, AR, pero no tiene los equipos o el conocimiento de manejo
9	Tipología de bien producido	- Busca que los productos que ofrece se expandan, no solo a diseño de muebles, sino al espacio interior general del lugar - plano a mano.
10	Aspectos comerciales y de mercado	- escucha a los clientes y les propone soluciones a sus necesidades. en sitio y promedio de whatapp - innovación en los diseños que plantea
11	Tipología de servicio al cliente	- Busca implementar dinamicas de presentación y diseño más inmersivas o cercanas al entendimiento del cliente.

13	Datos de proveedores	-Ampliar la base de fabricantes que realizan o construyen sus diseños

Observaciones adicionales

-Su Componente de innovación se caracteriza por los diseños personalizados que manejan y emplea segun la necesidad del cliente y del espacio, en su mayoria para personas de bajos recursos.

comunidad emprende
Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	Estirpe
Fecha	8-marzo-2023.

1	Datos completos del emprendimiento	- Permanecen como en diagnostico inicial.
2	Antecedentes y proyección	- Ropa alternativa versatil en terciopelo y velvetina. → Implementación de estilo. - Falta de tiempo por estudios ha sido un cuello de botella.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	- Presenta un documento con misión, visión y demás información relevante para su emprendimiento - expansión en mercado Queer.
4	Marco legal	- implementación de RUT gracias a los requerimientos del programa → Esta claro.
5	Cuadro financiero y contable	- implementación de balances de ingreso y egreso de la empresa separa de los personal el - tabla de ventas, inventario, productos entre otros.
6	Datos instalaciones físicas	- Permanece igual que en diagnostico inicial.
7	Datos del personal vinculado	- Implementación de organigrama de la empresa.
8	Tecnología disponible	- manejo correcto y juvenil de todo por medio de los medios tecnologicos que tienen disposición (tiktok y Fanpage)
9	Tipología de bien producido	- Paso a paso de el desarrollo del producto documentado. - Vende de forma ambulante.
10	Aspectos comerciales y de mercado	- Desarrollo de logo y marca - publicidad QR. - Intención de desarrollar e-commerce. - Benchmarking de la competencia de tipo colaborativo - catalogo en desarrollo.
11	Tipología de servicio al cliente	- considera que si el cliente esta satisfecho le hará publicidad en redes lo cual es beneficioso.

comunidad emprende
Bogotá

13	Datos de proveedores	-Permanece como en diagnostico inicial.

Observaciones adicionales
-Como Componente de innovación adicional busca implementar Servicios de Confección Personalizada con diseños exclusivos como Piezas unicas, tambien contar con prendas estrella que tienen mejor salida. - tambien plantea un modelo de venta de Prendas y Servicios en U que. el cliente puede traer sus prendas (las que fueron compradas en estirpe) para renovarlas, reconfeccionarlas o remodelarlas, lo cual se constituye Como innovación que ayuda al medio ambiente. — tambien se reciben las prendas compradas en estirpe previamente como parte de pago de prendas renovadas o algunas nuevas. (moda circular) - Proyección de estudiar tecnico o profesional en diseño de modas. - Busca asociar sus productos a una marca y hacer registro de la misma a largo plazo.

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	Ko - creante.
Fecha	8 - marzo - 2023

1	Datos completos del emprendimiento	- Los datos del emprendimiento permanecen - empresa complemento Autosostenible de una fundación.
2	Antecedentes y proyección	- objetivo de Arte terapia autosostenible para mujeres vulnerables de la zona (vender sus productos) piezas unicas - reconocimiento de empresa para beneficio de Fundación
3	Planeación estratégica del emprendimiento	- Proyectar llegar a mejores y más amplios mercados al donde a conocer a muy personas - mejorar tiempos y calidad de productos para lograr más ventas.
4	Marco legal	- permanece Claro de la misma manera que en diagnostico.
5	Cuadro financiero y contable	- Buscar autosostenibilidad economica de fundación para dar ayuda a quienes necesitan en la zona - proyección de manejo de balances para mejor manejo
6	Datos instalaciones físicas	- permanece de la misma manera. - venden en exposiciones artesanales pero no es efectivo
7	Datos del personal vinculado	- las mujeres en terapia (que acceden a estas) desarrollan el producto artesanalmente. y obtienen beneficios economicos con mercado y psicologicos (productivas)
8	Tecnología disponible	- permanece igual que en diagnostico inicial - Potenciar ventas digitales - whatsapp para vender y darse a conocer
9	Tipología de bien producido	- kits de terapia de desarrollo manual - empaques informativos para venta de productos hechos en las terapias.
10	Aspectos comerciales y de mercado	- lograr vender en nuevos plazas no solo en el lugar donde se hacen los productos y terapias. - Poder contar con pagina y redes de la fundación y empresa ligada.
11	Tipología de servicio al cliente	- permanece como en diagnostico

comunidad emprende
Bogotá

13	Datos de proveedores	- Alianza estrategica Vendel Facil restaurar

Observaciones adicionales
- Buscan programas como Vendes Facil La Coordinadora, Como estrategia de venta de sus productos, pues su objetivo primordial es el beneficio, avance, soporte y trabajo Social de las personas de la fundación, más que las ventas → se debe vender producto para la sostenibilidad de la actividad

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Fabian Gustavo Rodriguez
Emprendimiento	Sintropia
Fecha	09-03-2023.

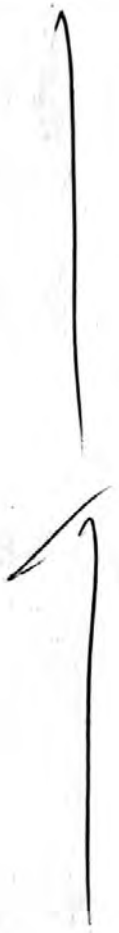
1	Datos completos del emprendimiento	N/D
2	Antecedentes y proyección	N/D
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Trabajé en la construcción de la misión y visión la cual la pantera identifica a donde quiere llevar el negocio.
4	Marco legal	N/D
5	Cuadro financiero y contable	Hacer implantación de control contable y financiero
6	Datos instalaciones físicas	N/D
7	Datos del personal vinculado	N/D
8	Tecnología disponible	N/D
9	Tipología de bien producido	N/D
10	Aspectos comerciales y de mercado	Realizo un cuadro comparativo con el análisis de la competencia.
11	Tipología de servicio al cliente	N/D

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

13	Datos de proveedores	N/D

Observaciones adicionales
El emprendedor ha logrado avances en el proceso de construcción de empresa, ha identificado empleos y ha cotizado el impacto de esta. Tabla cuota en la implantación de su registro contable y financiero



Powered by CamScanner

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Empanadas Tronchatoro
Fecha	08/03/2023

Objetivo: El objetivo de la emprendedora es agilizar la producción de empanadas, incrementar las ventas, mejorar la atención al público, innovar con productos y captar nuevos clientes.
Primera alternativa de solución: Maquina cilindradora. La emprendedora manifiesta que el proceso de elaboración de la masa es totalmente manual, requieren de la cilindradora para adelgazar la masa de forma automática, agilizando procesos, generando de esta manera igualdad en sus productos, disminuyendo costos potencializando las ganancias.
Segunda alternativa de solución: Maquina manual para elaborar empanadas. Actualmente las emprendedoras realizan el procedimiento de forma manual, generando así disparidad en sus productos, es por tal motivo que requieren de la maquina manual para realizar de forma ágil, eficiente y ecuánime su producción.
Tercera alternativa de solución: Carpa y Mesa. las emprendedoras venden sus empanadas en un puesto en la calle, pero ellas desean mejorar la atención a sus clientes, por tal motivo requieren una carpa que cubra su puesto de trabajo, con esto buscan generar en el publico una imagen de higiene y cuidado de su producto. La mesa la necesitan para mostrar la variedad de productos que manejan y ofreces otros productos que por espacio es imposible.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Las emprendedoras esperan mejorar la calidad de su producto, agilizar los procesos, ofrecer nuevos productos y mejorar su atención o servicio al cliente.
Valor estimado de la inversión: las emprendedoras no tienen certeza de la estimación de la inversión, pero oscila en 4.000.000 millones.
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: por el momento no desea o no puede invertir ningún monto
Observaciones adicionales Las emprendedoras ofrecen una calidad de nivel superior en sus productos. Innovan constantemente, pero el sector no permite vender su producción al costo estimado, por lo que han tenido que dejar de producir su nueva línea de empanadas de queso bocadillo y hawaiana.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	OWN WAY
Fecha	07/03/2023

Objetivo: El objetivo de la emprendedora es ofrecer a los clientes de forma más rápida, expedita y eficaz los productos.
Primera alternativa de solución: Termo Fijadora multifuncional. Actualmente los emprendedores tienen una termo fijadora pequeña que no corresponde a las necesidades de su emprendimiento, por lo que necesitan una de mayor tamaño y dimensión. Con el objetivo de poder hacer estampados más grandes, generar nuevos productos y dejar de tercerizar, reduciendo costos e incrementando las ventas.
Segunda alternativa de solución: Maquina de corte laser. Requieren de una maquina de corte laser para poder incrementar su producción y mejorar sus productos, con esta maquina dejaran de tercerizar y lanzaran al mercado una nueva línea creada exclusivamente por ellos.
Tercera alternativa de solución: Stock. Los emprendedores manifestaron que requieren más mercancía en sus productos, para poder cumplirle a sus clientes cuando cotizan grandes cantidades.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Dejar de tercerizar, para incrementar las ventas, reducir costos sin disminuir la calidad de sus productos, incrementar seguidores.
Valor estimado de la inversión: $ 4.000.000 millones.
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: no están interesado o no tienen los recursos para invertir.
Observaciones adicionales los emprendedores tienen un emprendimiento muy solido en el campo o área urbana, no obstante, son desordenados en sus finanzas y en su producción, ellos quieren dar a conocer las ideas de los jóvenes y que el publico evidencia que lo urbano es mas que las calles. Requieren las alternativas mencionadas para poder incrementar sus ventas y variar sus productos, los diseños son exclusivos.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez Sanabria
Emprendimiento	Taller arte y manualidades Neverland
Fecha	08 de marzo 2023

Objetivo: Comprar máquinas para fabricar los diseños por ella misma y no tener que acudir a otros lugares tanto para mandar hacer como para comprar lo que se necesita.
Primera alternativa de solución: Cameo pro
Segunda alternativa de solución: Bordadora
Tercera alternativa de solución: Insumos que le permitan tener más materiales de todas las clases para satisfacer la demanda de los clientes.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Corto plazo: Tener máquinas, tela y lonas. Mediano plazo: Arreglar el taller, tener un espacio más adecuado y arreglar el mobiliario que permita mejor visibilidad del negocio.
Valor estimado de la inversión: ------
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: -----
Observaciones adicionales La emprendedora manifiesta querer crecer en su negocio, posicionar su marca y hacer su emprendimiento más sólido.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez Sanabria
Emprendimiento	Accesorios Oikos
Fecha	08 de marzo 2023

Objetivo: Fortalecer la parte visual en la venta de los productos del emprendimiento e implementar equipos tecnológicos que permiten mejorar el alcance a otros mercados
Primera alternativa de solución: Compra de mobiliario y exhibidores además de una mesa y una carpa que permitan mejorar la presentación al estar en ferias.
Segunda alternativa de solución: Computador, celular , que permita manejar toda la contabilidad del emprendimiento así como también mantener todo más organizado en el inventario.
Tercera alternativa de solución: Adquisición de nuevos productos para el emprendimiento.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Corto plazo: Adquirir mobiliario y exhibidores que permitan participar en ferias y llegar a más personas. Mediano plazo: Posicionar la marca a través de redes sociales.
Valor estimado de la inversión: ------
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: 400.000-600.000 depende de la temporada a resurtir.
Observaciones adicionales La emprendedora manifiesta querer implementar un sistema de contabilidad básico que permita llevar una contabilidad sólida.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez Sanabria
Emprendimiento	Confecciones Samsara
Fecha	08 de marzo 2023

Objetivo: Crecer y perfeccionar por medio de herramientas indispensables para el funcionamiento del emprendimiento.
Primera alternativa de solución: Una maquina botonera.
Segunda alternativa de solución: Una maquina termo estampadora.
Tercera alternativa de solución: Insumos que permitan el funcionamiento del emprendimiento, como la tela , hilos, adornos, elásticos, marquillas
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Corto plazo: Tener máquinas, tela y lonas. Mediano plazo: Arreglar el taller, tener un espacio más adecuado y arreglar el mobiliario que permita mejor visibilidad del negocio.
Valor estimado de la inversión: ------
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: -----
Observaciones adicionales Los emprendedores manifiestan necesitar las máquinas y las telas para impulsar su emprendimiento y hacerlo crecer y sólido. Quieren convertirse en grandes distribuidores y ofrecer sus productos a diferentes ciudades y darse a conocer.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez Sanabria
Emprendimiento	Diseños Bermar Power
Fecha	08 de marzo 2023

Objetivo: Mejorar las ventas para tener mayores ganancias.
Primera alternativa de solución: Filete industrial para ofrecer una nueva línea de servicio. (Pijamas, chaqueteria, algodón)
Segunda alternativa de solución: Cortadora y mesa de corte.
Tercera alternativa de solución: Insumos Publicidad, empaquetado, etiquetas, tarjetas, marquillas, volantes.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Corto plazo: Estar produciendo en mayores cantidades. Mediano plazo: Mejorar la calidad de vida.
Valor estimado de la inversión: ------
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: -----
Observaciones adicionales La emprendedora manifiesta querer crecer en su negocio, posicionar su marca y hacer su emprendimiento más sólido , en el momento se le hace muy difícil por los costoso que resulta llevar acabo su objetivo, pero manifiesta además querer generar una fuente de empleo para mamitas cuidadoras como ella.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Panadera Trigo y Pan
Fecha	08/03/2023

Objetivo: El objetivo de la emprendedora es hacer mas estable el negocio, desea incrementar si eficiencia, aumentar su clientela, ampliar el mercado y reforzar la línea de repostería y pastelería que maneja.
Primera alternativa de solución: Mojadora. La emprendedora manifiesta la necesidad de obtener específicamente esta herramienta, ya que mejoraría la calidad de la repostería y además la calidad de vida de sus trabajadores o en este caso el panadero encargado o su esposo que le colabora en ocasiones.
Segunda alternativa de solución: Insumos o Mercancías. La emprendedora manifiesta que necesita insumos o mercancías para surtir su negocio y con esto generar mas clientes.
Tercera alternativa de solución: batidora profesional. La emprendedora manifiesta la necesidad de adquirir este producto, mejorará la calidad de sus productos y se verá reflejado la disminución del tiempo de preparación, generando una eficiencia notable en el establecimiento.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: La emprendedora espeta generar una organización real en la sección de panadería, incrementar ventar y obtener nuevos clientes.
Valor estimado de la inversión: el valor estimado de la inversión total es de 6.000.000 millones, no obstante, el valor individual de las alternativas oscila entre 3.000.000 millones o menos.
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: por el momento no desea o no puede invertir ningún monto.
Observaciones adicionales La emprendedora realmente ha aprendido de las clases de comunidad emprende, pero aun no sabe como innovar en sus productos, por temor al fracaso. Esta muy comprometida con el programa y tiene 2 cotizaciones de las alternativas discutidas en la visita.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Huerta Casera
Fecha	07/03/2023

Objetivo: el objetivo de la emprendedora es organizar la huerta, aprovechar el espacio, poder hacer más funcional su emprendimiento, ingresar a su línea de producción el lombricompuesto.
Primera alternativa de solución: Canastillas Especiales para lombricompuestos. La emprendedora manifiesta que necesita 7 canastillas para realizar este nuevo procedimiento en su huerta.
Segunda alternativa de solución: Organizadores, Caladora y Taladro. La emprendedora requiere de estos tres elementos para reorganizar la huerta y hacerla mas funcional.
Tercera alternativa de solución: Procesador de alimentos. La emprendedora manifiesta que es esencial para la eficacia de sus procesos, al obtener el aparato y picar de forma diminuta los alimentos, se agiliza la producción posterior.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: La emprendedora espera organizar y poder generar estructuras más eficientes en su huerta, impulsar sus ventas con los lombricompuestos.
Valor estimado de la inversión: la emprendedora aun no sabe el consto de cada una de las alternativas y mucho menos el estimado de la inversión.
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: por el momento no desea o no puede invertir ningún monto adicional.
Observaciones adicionales La emprendedora manifiesta que también requiere insumos de agricultura (tierra cascarilla de arroz, gallinaza etc.) Están pensando en un deshidratador, con el poder ingresar una nueva línea de productos y una maquina para sellar.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Periódico la hormiga
Fecha	09/03/2023

Objetivo: lograr ediciones impresas, fortalecimiento del periódico en redes sociales.
Primera alternativa de solución: Computador. El emprendedor manifiesta que requiere un computador para realizar de mejor forma la finalidad del periódico, debe tener un sistema operativo actualizado para poder editar y diseñar las noticias, anuncios etc.
Segunda alternativa de solución: Micrófono y una espuma especial de entrevistador. Se requiere una para el micrófono y otra específica para el celular, con esto el emprendedor podrá subir contenido a las redes de mejor calidad.
Tercera alternativa de solución: Impresión del periódico. El emprendedor requiere pagarle al impresor para lanzar su edición de forma física.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: El emprendedor espera obtener una edición física de su periódico este año y generar contenido en redes.
Valor estimado de la inversión: El emprendedor aun no sabe el valor estimado de los productos. Pero estimo que no es más de 3.000.000 millones.
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: el emprendedor no desea invertir ningún monto adicional.
Observaciones adicionales El emprendedor debe investigar acerca de las alternativas propuestas, las características y su funcionalidad.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Rocky & Roll Pet Shop
Fecha	06/03/2023

Objetivo: El objetivo de la emprendedora es incrementar sus ventas, crecer en redes, obtener más clientes e innovar.
Primera alternativa de solución: Celular. La emprendedora manifiesta que necesita un celular para cumplir con el objetivo de generar nuevo contenido
Segunda alternativa de solución: Computador. poder manejar su negocio de forma eficiente y eficaz, organizar su contenido.
Tercera alternativa de solución: Herramientas para peluquería canina. La emprendedora manifiesta el deseo de generar una nueva línea de servicio a domicilio.
Cuarta alternativa de solución: Carpa y Mesa. La emprendedora manifiesta que requiere una carpa y una mesa para poder vender sus productos en la ciclovía o en la calle, así incrementar su clientela y poder exhibir sus productos.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: La emprendedora espera incrementar sus ventas, organizar su negocio, poder incrementar su clientela y ser mas grande en redes.
Valor estimado de la inversión: 3.000.000 millones
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: por el momento no desea o no puede invertir ningún monto.
Observaciones adicionales La emprendedora en este momento no tiene claro el objetivo al cual desea llegar, en la visita 1 se establecieron metas cortas e investigación acerca de las diversas alternativas en orden de prioridad. - Se evidencio una mentalidad de cambio, con las clases y con el acompañamiento. - Creo las redes y genero nuevo contenido.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	LG Graficos
Fecha	07/03/2023

Objetivo: el emprendedor quiere dejar de tercerizar y centralizar toda su producción, crecer en ventar y obtener mas clientes.
Primera alternativa de solución: COMPUTADOR. Es una herramienta fundamental dentro del proceso creativo ya que aquí se diseñan, se crean, se innova y finalmente se plasma en lo material (Camisetas, Agendas, Tarjetas, Volantes, Mugs , botilitos , esferos, impresión gran formato, vinilos, stickers, importante que este tenga características especiales para diseño como un buen software y buena memoria ram, que soporte los programas de diseño gráfico, edición, creación de páginas web. Teniendo esta herramienta pueden ser más agiles a la hora de crear y realizar ideas a sus clientes, innovamos en la tecnología que nos brinda los programas gráficos, hacer uso profesional para obtener un resultado exitoso.
Segunda alternativa de solución. IMPRESORA SUBLIMACION. Esta herramienta, les permitirá avanzar en el proceso de producción, que la impresión sea más clara, con una calidad alta que potencie el proceso de estampado, ya que con esta impresora podemos realizar varios productos como: Mugs, Camisetas, Tulas, Bolsas, Gorras, Botilitos, Cojines y demás productos. Podrán innovar en el tema de los tiempos de entrega, si antes era de 1 a 2 días, ahora puede ser el mismo día también en la calidad del estampado.
Tercera alternativa de solución: TERMOFIJADORA. Esta herramienta es el proceso final, porque aquí se estampan todas las ideas ya en el material final, producto final, seria de alta calidad, con colores vivos, imagen clara, es una termofijadora de 40 x 6o cms esta medida les beneficiaria Debido a que dejarían de tercerizar, incrementando su producción, teniendo una alta productividad y eficiencia para la entrega final. Podrían innovar con productos que tercerizarían como (Estampado de tulas, morrales, cojines, telas camisetas, buzos, chaquetas entre otros)
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: El emprendedor espera dejar de tercerizar y poder realizar el solo todo el proceso de producción de los implementos descritos anteriormente, al igual desea crecer como marca al centralizar toda la producción podrá tener mas ventas y generar mayor interacción con el público, creciendo así su clientela.
Valor estimado de la inversión:

5.000.000 millones
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: los emprendedores están dispuestos a realizar una inversión adicional.
Observaciones adicionales El emprendedor esta abierto al cambio, desea centralizar toda la producción y así disminuir costos, incrementando las ganancias.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Deli empanadas
Fecha	08/03/2023

Objetivo: la emprendedora manifiesta que su objetivo es mejorar la producción, generando así un incremento en clientes y por lo tanto en ventas.
Primera alternativa de solución: Molino eléctrico. La emprendedora manifiesta que requiere del molino para mejorar la producción y el producto, debido a que las empanadas con en maíz peto.
Segunda alternativa de solución: Estufa industrial. La emprendedora manifiesta que la estufa mejoraría su línea de producción, convirtiéndola en una más ágil y eficaz.
Tercera alternativa de solución: Mesa en acero inoxidable. La emprendedora manifiesta que requiere la mesa para ordenar su espacio de trabajo.
Cuarta alternativa de solución: Carro de Plancha, BBQ, fritar. La emprendedora manifiesta que es una nueva alternativa, la cual surge de la necesidad de poder incrementar sus ventas y de la interacción con sus clientes y su futura clientela.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: La emprendedora espera un crecimiento en ventas y en clientes, al igual que innovar con un nuevo producto que tiene en mente.
Valor estimado de la inversión: la emprendedora no tiene claro el valor estimado de los productos, el valor de cada alternativa oscila entre 800.000 mil pesos a 1.500.000 pesos.
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: la emprendedora no desea o no puede invertir un monto adicional.
Observaciones adicionales Es imposible que la emprendedora realice nuevamente la visita en la casa, ya que es un día menos de ingresos. La próxima visita se realizara en su lugar de trabajo.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Chocolatería jardín de rosas
Fecha	08/03/2023

Objetivo: la emprendedora desea tener buenos equipos e implementos de trabajo y hacer crecer el emprendimiento, con esto tener un crecimiento en ventas y atraer más clientela.
Primera alternativa de solución: Batidora industrial. Actualmente la emprendedora tiene una batidora básica para hogar la cual se sobrecalienta y hecha a perder su producto, por lo tanto, requiere de una batidora industrial o de mejor calidad, que funcione o corresponda a las necesidades del emprendimiento.
Segunda alternativa de solución: Horno que caliente arriba y abajo. Actualmente la emprendedora tiene un horno, este solo calienta en la parte de abajo y no corresponde con las necesidades del emprendimiento, es por tal motivo que solicita un horno que caliente por abajo y por arriba, para mejorar su producción y la calidad de su producto.
Tercera alternativa de solución: Impresora de tinta comestible y computador. La emprendedora manifiesta que necesita una impresora que imprima con tinta comestible para adornar sus productos y dejar de tercerizar, ahorrando así tiempo y dinero, además requiere de un comprador para utilizar la impresora.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: La emprendedora espera mejorar sus productos y técnicas, además de incrementar las ventas y conseguir nuevos clientes.
Valor estimado de la inversión: la emprendedora no tiene conocimiento del estimado de la inversión, no obstante, teniendo en cuenta las alternativas suministradas correspondería a una inversión de 4.000.000 millones.
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: la emprendedora no esta interesada o no posee los recursos para realizar una inversión adicional al incentivo.
Observaciones adicionales La emprendedora constantemente se esta superando, investigando nuevos productos y nuevas técnicas, para incrementar su catálogo y de esta forma sus ventas.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Tatiana Benavides
Emprendimiento	Artemisa Materita
Fecha	10/03/2023

Objetivo: El objetivo de la emprendedora es innovar, tener una producción propia y no tercerizar, desea ampliar el mercado, mejorar el cumplimiento a sus clientes e incrementar sus ventas.
Primera alternativa de solución: Huerta hidropónica. Es un producto totalmente innovador para la emprendedora y según lo expresado por ella nuevo es su campo. Es un diseño autentico que se encuentra en planos, necesita el incentivo para poder desarrollar los prototipos. Estos los venderá en su pagina web, en este momento se encuentra en construcción.
Segunda alternativa de solución: Máquina de sublimado. Actualmente ella terceriza el proceso de estampado en sus productos, el cual dura de 2 a 3 días en ser entregados. La emprendedora manifiesta la perdida de clientes por la demora de la producción, es por tal motivo que necesita la maquina de sublimado para agilizar el proceso, personalizar su producto y reducir costos.
Tercera alternativa de solución: Computador. Actualmente tiene un computador que no corresponde a las necesidades de su emprendimiento, requiere uno que pueda procesar los programas de modelado de la huerta hidropónica y los necesarios para utilizar la máquina de sublimado.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Generar nuevos productos y mayores ingresos, al igual que tener sus propias herramientas generando más producción y así obtener mas fuerza en el mercado.
Valor estimado de la inversión: $ 4.000.000 millones
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: por el momento no desea o no puede invertir ningún monto
Observaciones adicionales

Huerta hidropónica. La idea surgió en la clase del profesor Massimo, el cual impulso a la emprendedora a desarrollar un producto nuevo por su amor al emprendimiento y a la naturaleza. Se comprometió a compartir el prototipo que diseño.

La emprendedora manifiesta que con la máquina de sublimado podría entregar los productos el mismo día o de un día para otro.

El computador necesita unos programas específicos para poder utilizar sus herramientas actuales y futuras de trabajo.

La emprendedora se comprometió a investigar el estimado de inversión real, las características y funcionalidad de cada una de las alternativas.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez Sanabria
Emprendimiento	Tu moda Brendiu
Fecha	06 de marzo 2023

Objetivo: Comprar implementos, mercancía, arreglar las adecuaciones físicas, uniformes que permitan fidelizar la clientela y avanzar.
Primera alternativa de solución: Comprar secador, plancha, maquina.
Segunda alternativa de solución: Cambiar el emprendimiento a un lugar más amplio, mas cómodo, para poder incluir más servicios en el negocio.
Tercera alternativa de solución: Comprar 3 sillas, invertir en más productos para la venta que puedan mejorar el servicio.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Corto plazo: Multiplicar los ingresos, mejorando la atención al cliente, tener más mercancía, cambiar los implementos tecnológicos y los muebles. Mediano plazo: Contratar más personal y así llegar a más personas y dividir los roles para que las tareas sean desempeñadas adecuadamente.
Valor estimado de la inversión: ------
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: -----
Observaciones adicionales La emprendedora manifiesta esperar cual será el incentivo para invertir en el negocio porque quiere invertir en el también, adecuaciones, mas mobiliario, y mucha más mercancía que le permita tener más ganancia.

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial	
Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	Almacen foto electro
Fecha	13- marzo - 2023.

Objetivo: Ampliar la base de recurso economico para incrementar producción en serie para dar a conocer el emprendimiento, ampliar instalaciones y patentar el producto
Primera alternativa de solución: - Conseguir los insumos tecnologicos necesarios para la producción de los distintos modelos de plantas electricas que plantea en el emprendimiento
Segunda alternativa de solución: - implementación de pagina web del emprendimiento para dar a conocer los productos que esta desarrollando y atraer mas clientes y otros interesados.
Tercera alternativa de solución - Herramientas para producción y elementos de adecuación del espacio, para mejorar la linea de producción, condiciones laborales y producto final.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Aumentar producción para lograr vender productos que desarrolla. y ubicarse en el mercado de plantas electricas para a largo plazo patentar sus productos, implementar una bodega de producción y/o local de venta y exhibición de productos en serie.
Valor estimado de la inversión: $ 7.000.000.
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: Si, según la necesidad de complementar la inversión.

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Fabian Gutierrez Rodriguez
Emprendimiento	El Palacio del Dulce Antojo Dulce
Fecha	08-03-2023

Objetivo: Posicionar la marca, con el fin de poder crecer y a largo plazo poder montar otro punto de atención.
Primera alternativa de solución: Adquirir equipos para cocina (nevera, estufa, freidora) y remodelación del mesón., utensilios de cocina.
Segunda alternativa de solución: Elaboración y Diseño de pagina. Fortalecimiento de Redes Sociales se busca generar mayor afluencia por el servicio a la mesa dentro del local.
Tercera alternativa de solución Diseño de platos novedosos, Rediseño de la presentacion de los platos.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Mejorar el servicio a la mesa, incrementar la visita del cliente ya que se mueve mucho el domicilio
Valor estimado de la inversión: —
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo:
Observaciones adicionales

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Hay avances en el proceso de construcción, se tiene proyectado, como parte del proceso de innovación, la implantación de nuevos platos, estrategias de venta para temporada.
Es necesario para el negocio adquirir nuevos equipos y utensilios de cocina.



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Fabian Gustavo Rodriguez
Emprendimiento	Paloma Empanadas Argentinas
Fecha	06-03-2023

Objetivo: Tener un proceso de logistica más amplio que les permita acceder a un mercado local y nacional más amplio. y fortalecer la creacion de empleo.
Primera alternativa de solución: Adquirir local. Punto fijo para producion y distribución no verte expuesto a la mesa
Segunda alternativa de solución: Adquirir equipos de cocina Hornos, estufa, utensilios de cocina.
Tercera alternativa de solución Fortalecer el proceso de Mercado y Publicidad por medio de la creacion de "Historia de vida" del producto. con influencers.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Poder tener un punto fisico, crear empleo y poder llegar a nuevos mercados. Luego estar fortalecidos y posicionados, podra emprender nuevos segmentos de mercado
Valor estimado de la inversión: —
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: —
Observaciones adicionales

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Tiene un producto innovador respecto a los sabores que ofrecen y el cono le cambia.

Los sabores son tipicos argentinos, pero estan buscando elaborar sabores fusión.

Disciten sus propios sabores.

Se identifica que la mayor necesidad es la adquisicion de equipos de cocina que les permita mejor el proceso de producción y almacenaje.



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Fabian Andres Rodriguez
Emprendimiento	Mandy Pets
Fecha	08-03-2023

Objetivo: Distribuir y Fabricar de camas y cojines para Mascotas, ampliando segmento y nicho de mercado, aprendizaje empresa y empleo de la mano de madres cabeza de familia
Primera alternativa de solución: → Encontrar un punto físico para poder hacer Desarrollo e implantar de fechas creadas. y venta - diversificar de productos - rediseño de productos para - diseños personalizados mejor calidad y experiencia del cliente
Segunda alternativa de solución: Acelerar del proceso de producción → Adquirir maquinaria y herramientas para optar el proceso de producción. Maquinaria, mesas, utensilios.
Tercera alternativa de solución Fortalecer la estrategia de Marketing Digital y tradicional.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Poder establecer un punto físico para poder impulsar la marca Independencia. Crear empresa
Valor estimado de la inversión: —
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: —
Observaciones adicionales

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Tiene identificada una estrategia de innovación de los productos la cual en este en proceso de estructuración. Manifiesta que de la mano con el proyecto de Emprende ha logrado avanzar en el proceso de construcción de empresa.

Su objetivo radica en ~~este~~ poder tener un punto físico para poder subir su línea de producto.



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial	
Asesor técnico	Fabian Estudio Rodriguez
Emprendimiento	El fogon de los Tonfio
Fecha	10-03-2023

Objetivo: Constituirse como empresa fortalecer, posicionar la marca y contribuir socialmente mediante la creacion de empleo para adulto mayor.
Primera alternativa de solución: Adquirir herramientas de cocina para mejor la producción Horno de leña, Estufa y batidora
Segunda alternativa de solución: Desarrollo y elaboracion de nuevos productos, innovado en sabor y textura. Identificar productos estrella
Tercera alternativa de solución Desarrollo de portafolio para fortalecer Mercadeo y Publicidad manejo redes sociales y pagina web
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Terminar fid. el proceso de Fomen. Fortalecer estructura financiera. Fondeo el negocio.
Valor estimado de la inversión: —
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: —
Observaciones adicionales

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

El emprendimiento esta bastante avanzado y de alguna manera a logrado posicionse, no obstante se ha identificado que su mayor necesidad es poder adquirir equipos de cocina para mejorar su producción y la calidad de sus productos, ya que, el horno con el que cuenta en el momento no es propio.



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

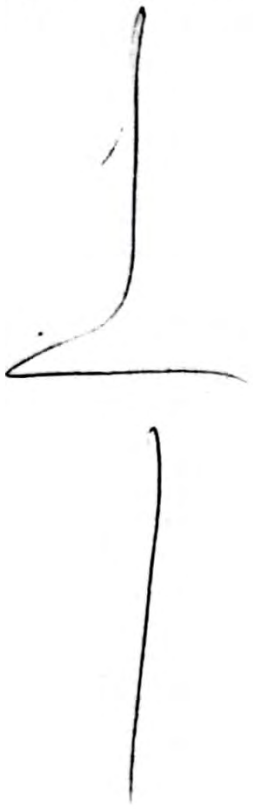
Asesor técnico	Fabian Gustavo Rodriguez
Emprendimiento	El Taller de los Sinceros
Fecha	09-03-2023

Objetivo: Establecer la marca de El Taller de los Sinceros como una plataforma para incentivar la lectura. por medio de campañas de literatura.
Primera alternativa de solución: Creación de pagina web con el fin de promocion libros, empiece campañas de literatura y poder vender/comprar libros. implementando servicio domicilio y redes sociales.
Segunda alternativa de solución: Implementacion de "Bibliomovil" que facilitara el transporte y la exhibicion de libros.
Tercera alternativa de solución Implementacion de "Carpa Literaria" para impulsar los emprendimientos y promover la venta de libros
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Implementacion de Página Web y Bibliomovil.
Valor estimado de la inversión: —
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: —
Observaciones adicionales

Powered by CamScanner

El emprendedor manifiesta que una de las debilidades del negocio es que no cuenta con infraestructura para poder participar en las ferias no tener estantes o mesas, y quiere mejor el medio de transporte de los libros

Dentro del proceso de innovación propone que por medio de la pag, alianzas de las empresas, ofrecer un servicio de compra y venta a domicilio..



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial	
Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	MC medios creativos.
Fecha	8 - marzo - 2023.

Objetivo:
Mejorar los procesos de producción de la empresa con la implementación de tecnologia de punta, nuevos productos, mayor stock de material y producto final, asi como mejorar calidad y tiempo.

Primera alternativa de solución:
Plotter de corte de material sin tener que contratar terceros para optimizar tiempos y calidad del trabajo (incluye un pc dedicado como controlador de la maquina con las prestaciones necesarias y para Diseños).

Segunda alternativa de solución:
Insumos de producción como rollos de vinilos de colores, laminas de acrilico y cintas led para iluminación de los avisos.

Tercera alternativa de solución
Herramientas para el desarrollo del trabajo como juego de planchas de calor para acrilico, pistolas de calor, taladros y extensiones.

Resultado esperado en el corto y mediano plazo:
- Tener local fisico de ventas, asi como una bodega de producción de forma que pueda aumentar la cantidad de trabajo que ofrece a la gente de la zona.
- Extender el negocio aún más por medio de la reinversion y aumento de ventas.

Valor estimado de la inversión:
$ 7.000.000

Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo:
Dependiendo de la necesidad se podria complementar el incentivo para inversión

Observaciones adicionales

- Componente de innovación por Complementación, actualización e implementación de tecnología y herramientas que optimicen el trabajo y la línea de producción de la empresa, para ofrecer diseños propios.



comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Fabia Estrada Rodriguez
Emprendimiento	Jabonere
Fecha	08-07-2023

Objetivo: Ampliar segmento del mercado, y fortalecer la marca a el sector.
Primera alternativa de solución: Fortalecimiento de la estrategia de Marketing Digital y tradicional. → Crear página web. → Fortalecer redes sociales.
Segunda alternativa de solución: Adquirir estrategia para adquisición del local. Adquirir sistema contables (Hardware y software)
Tercera alternativa de solución Adquirir mas producto en diversas presentaciones
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: → Generar economías - Poder tener clientes recurrentes.
Valor estimado de la inversión: ——
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: ——
Observaciones adicionales

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Se ha identificado que el producto Jabones cuenta con competitividad en materia de precio y calidad.

Se sugiere verificar el tema de la marca del producto..

La Emprendedora se compromete a innovar con el proceso de venta, mediante la inclusión de la campaña de reutilizar envases considerando una posible reducción del costo para el cliente.



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Fabian Gustavo Rodriguez
Emprendimiento	De la finca a tu mesa
Fecha	10-03-2023

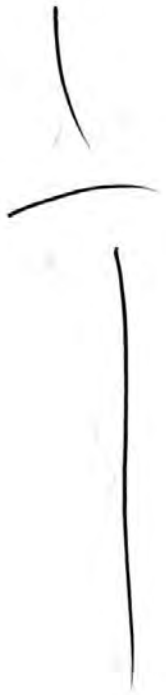
Objetivo: Poder ser una huerta agroecológica sostenible utilizando la mayor calidad de recursos renovables generando un entorno de responsabilidad con el medio ambiente y una cultura de cuidado con el planeta
Primera alternativa de solución: Adquirir equipos para garantizar la calidad y el tiempo de vida de los productos teniendo en cuenta que no tengan conservantes
Segunda alternativa de solución: Adquirir insumos para la producción de la huerta
Tercera alternativa de solución Fortalecimiento de capacidad de publicidad y manejo de redes sociales.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Incrementar venta de los productos y los estructuras generar impacto social respecto a la protección del medio ambiente
Valor estimado de la inversión: —
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: —
Observaciones adicionales

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

El proceso de innovación del emprendimiento radica en que no solo producen hortalizas sino generan conocimiento Know-How para brindar capacitaciones y el diseño de huertas caseras.

Están interesados en la producción y diseño de huertas caseras y además de promover buenas cultivos ecológicos ensenando todo el proceso de cultivo y cuidado de hortalizas



Powered by CamScanner

Comunicado

Bogotá

03 Objetivo inicial	
Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo.
Emprendimiento	multideko
Fecha	6- marzo - 2023.

Objetivo:
- mejorar la experiencia. en el proceso de diseño que ofrece al cliente al tecnificar el proceso, la metodología y presentación del producto (facilitar el proceso abstracto del diseño)

Primera alternativa de solución:
Implementación de tecnología VR, complementado con PC con especificaciones para diseño y capacitación en el manejo y producción de esta tecnología. (estima que cuesta 9 millones).

Segunda alternativa de solución:
Implementación de tecnología AR que usa tecnología de apoyo tablet, PC y Software de modelado
- Capacitación en el manejo de esta tecnología. (estima costo de 7 millones)

Tercera alternativa de solución
- materia prima para el desarrollo de muebles modelo que permitan mostrar el diseño en escala 1:1 al cliente. y así logre comprender el producto (algunos diseños).

Resultado esperado en el corto y mediano plazo:
- obtener mayor reconocimiento por el producto. y metodología de diseño implementada, lo cual atraiga más clientes, más trabajo y ganancia
- mejor posicionamiento en el mercado

Valor estimado de la inversión:
$ 5'000.000.

Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo:
- Se podría complementar en caso de necesitarse.

Observaciones adicionales

-Se contempla la inclución de una 4ta alternativa de solución del objetivo en la coal se incluye la mejora de tecnologia (PC) que permita. el manejo de programas de diseño y modelado de muebles tecnificados (prestaciones y especificaciones de un PC para diseño) que además permita la capacitación del emprendedor en estas tecnologias de diseño. y mejore el producto entregado y la comprensión del diseño en el cliente, Potenciando el componente innovador que aporte el emprendedor.

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial	
Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	Estirpe.
Fecha	8- marzo - 2023.

Objetivo: Mejorar el sistema de producción de forma que sea más fácil desarrollar los productos, se obtenga mejor calidad y se mejoren los tiempos
Primera alternativa de solución: - Diseño de página web con e-commerce para publicidad y compras online, junto con manejo de redes.
Segunda alternativa de solución: Herramienta mayor especializada para confección como manigui de medida real (multitalla), bordadora, remachadora, maquina de poste de 2 agujas y (Brothel) software para vectorizar imágenes para la bordadora.
Tercera alternativa de solución Insumos para la producción de prendas y herramienta menor, tales como telas, hilos, botones, tijeras y cortador electrico.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: - Estructura de venta y producción más firme. al tener tienda Virtual establecida, lo cual da identidad y confianza a la marca para dar a conocer sus productos a mayor escala. - mejorar su calidad de vida al hacer el trabajo más efectivo, eficiente y productivo.
Valor estimado de la inversión: $ 7.000.000.
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: No opción de complementación.
Observaciones adicionales

comunidad emprende
Bogotá

- Innovación en su empresa con los planteamientos y mejoras que busca implementar con la inversión del incentivo.

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial	
Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	Ko-Creante
Fecha	8-marzo-2023

Objetivo: -Estructurar la comercialización de sus productos, -Mejorar la presentación de los productos en el lugar donde los ofrece y vende - Mejorar la forma de comercialización de los productos que ofrece para mostrar la marca Ko-Creante.

Primera alternativa de solución: (elementos de apoyo de espacio)
-Incluir en el proceso de producción herramientas que faciliten, tecnifiquen y mejoren los tiempos, Calidad y presentación del producto final que ofrecen.

Segunda alternativa de solución:
-manejo e implementación de página web y redes sociales para dar a conocer la fundación que desarrolla los productos y ofrecer los artículos ofrecidos por Ko-Creante Complementar

Tercera alternativa de solución - alianzas comerciales como Vende Fácil
-Implementar empaques decorativos en los productos que ofrece, donde se dé a conocer lo que hace, quien lo hace y la fundación, como medio de comunicación de la actividad

Resultado esperado en el corto y mediano plazo:
lograr comercializar los productos de la fundación y empresa, de forma que sean sostenibles respecto a las actividades de ayuda social a mujeres del sector, para beneficiar a la población vulnerable que trabaja con ellas. (Autosostenibilidad) Ko-creante como empresa mejor estructurada para soportar y ayudar al grupo de mujeres.

Valor estimado de la inversión:
$ 4'000.000

Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo:
Si, dependiendo del valor planteado.

Observaciones adicionales

comunidad emprende
Bogotá

- Se identifica el componente de innovación desde la vocación, actividad inicial o primordial de la empresa y la fundación, así como en los productos que desarrollan y ofrecen, los cuales son artísticos. También se identifica innovación en la estructura de ayuda que ofrecen a las personas que lo necesitan desde el punto de vista económico (mercados) y psicológico (terapia de desarrollo manual)
- Se identifica la necesidad de venta, estrategia, de reconocimiento y complemento a fundación por medios especiales como programa Vendes fácil de Coordinadora, al cual ya estuvieron adscritos.

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Fabian Gustavo Rodriguez
Emprendimiento	Sintropia
Fecha	09-03-2023.

Objetivo: Posicionar a Sintropia como una marca que incentiva la cultura científica a partir del Arte Organni y brindar soluciones alternativas y didácticas a problemas ambientales.
Primera alternativa de solución: Adquirir equipos para el proceso de elaboración de modelos a escala - Impresora 3D - Resina - Filamento y Aerografo.
Segunda alternativa de solución: Mejorar estrategias de Mercadeo y Publicidad. Fortalecer de Redes Sociales., pagina web.
Tercera alternativa de solución —
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Estabilización económica Poder posicionar la marca
Valor estimado de la inversión: —
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: —
Observaciones adicionales

Powered by CamScanner

El emprendor ha identificado debilidad en el proceso de venta, publicidad y mercadeo.
Se ha identificado que la implementación de los talleres en el Museo se pueden ver afectados de la aprobación del Coordinador del Museo. No se ha logrado establecer contacto con la persona encargada del Museo.
No se logró identificar una tercera alternativa dado a que no hay suficiente claridad de como llegar a cumplir con objetivos y se perciben muchos cuellos de botella para esto.



Powered by CamScanner

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Rocky & Roll Pet Shop
Fecha	14-03-2023.

Oportunidad 1 Celular. La emprendedora manifiesta que necesita un celular para cumplir con el objetivo de generar nuevo contenido
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir el celular. B. el emprendedor manifiesta que obtener el celular sería un proyecto a largo plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial necesita como prioridad un celular con cámara de grado profesional de 108 MP, carga rápida profesional de 33W con batería masiva de 5000mAh, con pantalla AMOLED de 6,43 con 90 Hercios de alta frecuencia de actualización de 90Hz, la cual me permitirá visualizar cualquier contenido, con colores más reales y naturales y capturar grandes detalles en cualquier situación de iluminación. ISO de doble nativo. Reducción precisa de ruido y súper sensibilidad a la luz. Agrupación de píxeles 9 en 1. Máximo rendimiento con poca luz. Sensor de imagen de 1/1.52". Procesador MediaTek Helio G96, con memoria interna de 128 GB, memoria expandible de 512 GB y memoria Ram de 6GB, disipación de calor multidimensional diseñada científicamente. Utilizando la tecnología LiquidCool: múltiples capas de grafito + lámina de cobre, las múltiples capas de grafito disipan el calor de la pantalla, estas características permitirán tomar una foto con excelente resolución, hará que mi producto sea más llamativo y se pueda notar las diferentes texturas de los snacks, juguetes y/o prendas. Adicional a esto la capacidad interna y la memoria Ram me ayudaran a que el celular pueda tener varias aplicaciones y de esta forma pueda innovar en la publicidad creando excelentes videos en TikTok, instagram, Facebook y kwai. cabe aclarar que también debe tener Corning® Gorilla 3 Glass que es una protección contra daños por caídas sobre superficies duras y ásperas
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato ya que, una vez entregado el celular, la emprendedora lo usará para la realización de sus productos. B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder el celular, por esta razón el tiempo de ejecución será a largo plazo.

Oportunidad 2

Computador. poder manejar su negocio de forma eficiente y eficaz, organizar su contenido.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir el computador. B. El emprendedor manifiesta que obtener el computador sería un proyecto largo plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial 1. Mi emprendimiento necesita como prioridad un computador de 14 pulgadas idea pad 3 Intel core 3, memoria Ram de 4GB, disco SSD 256 GB, Gráficos Intel Iris Xe integrados, imágenes sorprendentes, Chip de seguridad TPM 2.0, protege mi información. Dolby Audio, mayor calidad en sonido, película antirreflejo trabaja en cualquier condición de luz, Bisagra 180 grados. Mejora ángulo de visión, lo necesito con estas características ya que hare cursos de marketing digital, peluquería canina, pastelería canina y felina y publicidad donde debo contar con un excelente computador que me permita tener unas clases con imágenes de calidad y también me permitirá crear y editar las imágenes tomadas con el celular para de esta forma crear una excelente publicidad de mis productos y poder innovar en la publicidad ya que en las clases hemos aprendido bastante de redes y de cómo tomar una foto de manera correcta. Adicional lo necesito para Excel con el fin de pasar mis cuentas al Excel ya que manejo un cuaderno. También pueda crear un catálogo innovador, diferente y llamativo para mis clientes ya que hasta el momento solo manejo una lista de precios.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato ya que, una vez entregado el computador. B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder el computador, por esta razón el tiempo de ejecución será a largo plazo.

Oportunidad 3 - Batidora de mano
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir la Batidora de mano. B. El emprendedor manifiesta que obtener el computador sería un proyecto a mediano largo plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial - Requiere de una batidora de 5 velocidades para mayor control y resultados increíbles, esta será utilizada para la elaboración de snacks y tortas para mascotas

Tiempo de ejecución

A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato ya que, una vez entregada la Batidora de mano, la emprendedora lo usará para la realización de sus productos.
B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder Batidora de mano, por esta razón el tiempo de ejecución será a mediano - largo plazo.

Alternativa seleccionada y el porqué

La alternativa seleccionada es la Oportunidad 1 concerniente al celular, necesita como prioridad un celular con cámara de grado profesional de 108 MP, carga rápida profesional de 33W con batería masiva de 5000mAh, con pantalla AMOLED de 6,43 con 90 Hercios de alta frecuencia de actualización de 90Hz, la cual me permitirá visualizar cualquier contenido, con colores más reales y naturales y capturar grandes detalles en cualquier situación de iluminación. ISO de doble nativo. Reducción precisa de ruido y súper sensibilidad a la luz. Agrupación de píxeles 9 en 1. Máximo rendimiento con poca luz. Sensor de imagen de 1/1.52". Procesador MediaTek Helio G96, con memoria interna de 128 GB, memoria expandible de 512 GB y memoria Ram de 6GB, disipación de calor multidimensional diseñada científicamente. Utilizando la tecnología LiquidCool: múltiples capas de grafito + lámina de cobre, las múltiples capas de grafito disipan el calor de la pantalla, estas características permitirán tomar una foto con excelente resolución, hará que mi producto sea más llamativo y se pueda notar las diferentes texturas de los snacks, juguetes y/o prendas. Adicional a esto la capacidad interna y la memoria Ram me ayudaran a que el celular pueda tener varias aplicaciones y de esta forma pueda innovar en la publicidad creando excelentes videos en TikTok, instagram, Facebook y kwai.

cabe aclarar que también debe tener Corning® Gorilla 3 Glass que es una protección contra daños por caídas sobre superficies duras y ásperas

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Dulce Tentación JC
Fecha	14/03/2023

Oportunidad 1 - Computador. Actualmente el emprendedor tiene un computador que no corresponde con las necesidades del emprendimiento, por lo tanto, solicita un computador que pueda procesas los programas necesarios para usar la cammeo (cortadora que funciona con un sistema determinado).
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir el computador. B. El emprendedor manifiesta que obtener el computador que requiere para impulsar su emprendimiento, por ahora sería imposible de conseguir por sus propios medios.
Viabilidad comercial El computador ayudará a impulsar su emprendimiento, generando nuevos diseños que decoren sus productos, al igual que podrá usar las maquinas que compró, pero no ha podido usar, por la deficiencia de sistemas.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que una vez entregado el computador el emprendedor lo usará para la realización de sus productos. B. Sin el incentivo el emprendedor no podría adquirir el computador.

Oportunidad 2 - impresora especial de scanner. El emprendedor solicita una impresora scanner especial para su proceso de producción y dejar de tercerizar, podría escanear fotos, mensajes y al mismo tiempo usar la cammeo con la impresora mediante el sistema del computador que requiere en la primera alternativa.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir el computador. B. El emprendedor manifiesta que podría obtener la impresora especial de scanner, que requiere para impulsar su emprendimiento, sería un proyecto a largo plazo.
Viabilidad comercial La producción desplegada de la impresora se usará para la realización de nuevos productos generando así, una nueva innovación en su emprendimiento, en este momento el emprendedor terceriza esta producción, por lo que con la impresora comenzará a centralizar la producción.
Tiempo de ejecución

A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que una vez entregada la impresora especial de scanner el emprendedor lo usará para la realización de sus productos. B. Sin el incentivo el emprendedor podría adquirir la impresora especial de scanner como proyecto a largo plazo.

Oportunidad 3 - Aro de luz profesional + trípode. El emprendedor requiere un aro de luz especial para incrementar la calidad en sus fotos y poder ofrecer un producto más atractivo al público.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir el Aro de luz profesional + trípode. B. El emprendedor manifiesta que obtener el Aro de luz profesional + trípode que requiere para impulsar su emprendimiento, por ahora sería un proyecto a largo plazo.
Viabilidad comercial - El Aro de luz profesional + trípode ayudaran a impulsar el emprendimiento ya que, incrementaría la calidad de las fotos de los productos, generando así mayor impacto en sus clientes.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que una vez entregado el computador el emprendedor lo usará para la realización de sus productos. B. Sin el incentivo el emprendedor podría adquirir el Aro de luz profesional + trípode, como proyecto a largo plazo

Alternativa seleccionada y el porqué La alternativa seleccionada es la Oportunidad 1 - Computador. Actualmente el emprendedor tiene un computador que no corresponde con las necesidades del emprendimiento, por lo tanto, solicita un computador que pueda procesas los programas necesarios para usar la cammeo (cortadora que funciona con un sistema determinado). Porque, El computador ayudará a impulsar su emprendimiento, generando nuevos diseños que decoren sus productos, al igual que podrá usar las maquinas que compró, pero no ha podido usar, por la deficiencia de sistemas.

comunidad emprende Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Fabian Estudio Rodriguez
Emprendimiento	Dsoneros Dreo
Fecha	13-03-2023

Oportunidad 1 Cambiar el tipo de sociedad de Persona Natural a Jurídica
Factibilidad Se establecio que no es una alternativa factible debido que jurídicamente los cambios pueden afectar los contratos existentes.
Viabilidad comercial Comercialmente tampoco es viable debido que implica más gastos y responsabilidad respecto a los impuestos.
Tiempo de ejecución 0

Oportunidad 2 No crear organizacion paralela, crear organizacion base Dsoneros Dreo organizacion social, de la cual Dsoneros Dreo Emisora Virtual, sera la columna vertebral por la difusion de informacion y cultura.
Factibilidad Esto permite que Dsoneros Dreo se maneje como marca reconocida sin alterar su naturaleza.
Viabilidad comercial la creacion de Dsoneros Dreo (ONG) permitiria poder acceder a prestamos de inversión. Para formalizar su creacion se realiza el rubro de $600.000.
Tiempo de ejecución 1 mes.

Oportunidad 3

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

fortalece la Emisora. Difusión y divulgación de enfermería, la cultura tradición de la comuna NARP. Modificar Página web para crear versión polaque y crede. Equipos de producción: Grabadora Micrófono
Factibilidad Es posible adquirir los equipos que fortalecerá la producción de nuevas notas y/o diarchilos que permita nutrir la página
Viabilidad comercial La solicitud de productos y herramientas son de fácil adquisición y montos son de costos bajos, Facilitara el acceso a proyectos de inversión, ejecución de puntos publicitarios
Tiempo de ejecución 15 días.

Alternativa seleccionada y el porqué Se consideran las alternativas 2 y 3 porque ambas puedan ser complementarias. No obstante la alternativa 3 tiene mayor preponderancia ya que es determinante para la Emisora Virtual conseguir las herramientas para poder producir las notas y cumplir lo necesario. Micrófonos, grabadora ~~(Tablet)~~ de audio (periodista) y cámara de video (tablet). Dado la necesidad de adquirir computador. Todos estos equipos permitirán el desarrollo de las actividades y la rotación de mejoras de la Emisora.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 1

Fecha:	8 de Marzo de 2023
Nombre Empresa:	Diseño Bermar Power
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez Sanabria.
Barrio:	Las Cruces
Responsable en la empresa:	Berenice Isabel Garcia.
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

- Historia del emprendimiento.
- actualización del diagnostico.
- identificar el objetivo y posibles soluciones.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

- 02. actualización diagnostico.
- 03 objetivo inicial.

3. **Observaciones**

- se compromete a avanzar en la actualización del diagnostico y plantear el objetivo de mejor manera.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor tecnico	
Berenice Isabel Garcia	Representante Legal	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 1

Fecha:	8 de marzo.
Nombre Empresa:	taller arte y manualidades.
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez.
Barrio:	San Diego.
Responsable en la empresa:	Johana de Dios.
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**
- Historia del emprendimiento
- actualización del diagnostico
- objetivo inicial y alternativa de solución

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**
- 02 actualización de diagnostico
- 03 objetivo inicial.

3. **Observaciones**
-Hace innovación, implementando nuevos materiales, diferentes tipos de muñecos para mejorar la experiencia de los clientes, Ofrece el curso Gratis Si se llevan mas de 3 productos.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor tecnico.	
Johana de Dios	Representante legal	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	8 de marzo 2023
Nombre Empresa:	Accesorios olkos
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez
Barrio:	la Perseverancaa.
Responsable en la empresa:	Johana Katerin orjuela.
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Historia del emprendimiento
- Revisión de la actualización del diagnostico
- identificar el objetivo y la posibles alternativas

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

- 02 actualización diagnostico.
- 03 objetivo inicial.

3. **Observaciones**

- se compromete a realizar. el ejercicio sobre sus objetivos, para plantearlos de la mejor manera, Planteo las Preguntar que va usar para sus encuestas.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor tecnico	
Johana Katerin orjuela	Posponsable delaempresa	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 1

Fecha:	06 de marzo
Nombre Empresa:	Tu moda Brendiu
Nombre Asesores Técnico:	maria angelica Gomez S.
Barrio:	San Diego
Responsable en la empresa:	cyndy Johana.
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**
- Historia del emprendimiento
- actualización de diagnostico
- objetivo inicial y alternativas de solución

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**
- 02 dctualización de diagnostico.
- 03 objetivo inicial.

3. **Observaciones**
- implementación de publicidad (Aviso y tarjetas)
- mejora en las adecuaciones y la organización
- plantear mejor el objetivo.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesora tecnica	
Cindy Johana Diaz	Representante Legal	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	14 de marzo 2023
Nombre Empresa:	Accesorios oikos
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez
Barrio:	La Perseverancia.
Responsable en la empresa:	Johana Orjuela.
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

Analisis de alternativas de solución, viabilidad comercial en el mercado, ademas de identificar la mas factible para el emprendimiento.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

04 de Oportunidades.

3. **Observaciones**

El emprendedor esta de acuerdo con lo escrito y hablado en la visita numero 2 y en el formulario 04 cuadro de oportunidades.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor tecnico	
Johana orjuela	Representante Legal	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	14 de marzo.
Nombre Empresa:	cafeteria rosita.
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez
Barrio:	La macarena.
Responsable en la empresa:	Ana rosa murillo.
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

Analisis de alternativas de solucion, viabilidad comercial en el mercado, ademas de identificar la mas factible para el emprendimiento.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

04 cuadro de oportunidades.

3. **Observaciones**

- Implemento su objetivo de manera mas eficiente.

El emprendedor esta de acuerdo con lo escrito y hablado en la visita numero 2 y en el formulario 04 cuadro de oportunidades.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor tecnico.	
Ana rosa Murillo	Representante Legal	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2.

Fecha:	14 de marzo 2023
Nombre Empresa:	Panzas.
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez
Barrio:	La macarena.
Responsable en la empresa:	Faiber Steven Gamboa
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

Analisis de alternativas de solucion, viabilidad comercial en el mercado, ademas de identificar la mas factible para el emprendimiento.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

04 - cuadro de oportunidades.

3. **Observaciones** el emprendedor esta de acuerdo con lo escrito y hablado en la visita numero 2 y en el formalario 04 cuadro de oportunidades.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor Tecnico	
feiber Steven Gamboa	Representante Legal	Faiber Gamboa
carlos Benitez	Adminastror	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	14 de marzo 2023
Nombre Empresa:	Productos mi tierrita.
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez
Barrio:	la Perseverancia.
Responsable en la empresa:	Sergio Andres Pinzon
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

Analisis de alternativas de sdocion, viabilidad comercial en el mercado, ademas de identificar la mas factible para el emprendimiento.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

04 - cuadro de oportunidades.

3. **Observaciones** el emprendedor esta de acuerdo con lo escrito y hablado en la visita numero2 y en el formulario 04 cuadro de oportunidades.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor tecnico.	
Sergio Andres Pinzon	Representante legal	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	Lunes 6 marzo 2023
Nombre Empresa:	Rocky & Roll Pet Shop
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	La Perseverancia
Responsable en la empresa:	Maria Camila Rojas Fajardo
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Historia emprendimiento
- Revisión actualizacion del diagnostico
- Identificar el objetivo inicial y las diversas alternativas
- Objetivos Proxima visita

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

03 Objetivo inicial
02 Actualización diagnostico

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Yo me comprometo

3. Observaciones

- Investigación de alternativas, Prioridad, Justificacion Problemas de Cada una y soluciones
- estudiar a la competencia - Mercado.
- Producto Innovador - Listado de Productos. - ventas.
- Nuevos clientes.
- Creacion de encuestas de satisfacción
- Redes sociales.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Camila Rojas	Propietario	
Tatiana Benavides	Asesor	Tatiana B

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.

Fecha:	08/03/2023
Nombre Empresa:	Deli empanadas
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	El Rosio Parte Baja.
Responsable en la empresa:	maria Ximena Muñoz
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Historia emprendimiento
- Revision actualizacion del diagnostico
- Identificar el objetivo inicial y las diversas alternativas
- Objetivos Proxima visita

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

02 - Actualizacion diagnostico
03 - objetivo inicial

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Investigar las alternativas - caracteristicas
  Funcionalidad
  costo
- Realizar de Forma escrita - el calculo diario, semanal, mensual
  gastos y ventas
- Desarrollo de nuevas ideas.
- estudio de la competencia - Productos, costos.
- Investigación de Logo y Referencia.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Ximena Muñoz	Propietaria.	Maria Ximena Muñoz
Tatiana Benavides	Asesor	Tatiana B

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 1

Fecha:	08/03/2023
Nombre Empresa:	Empanadas Tronchatoro
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	La Dorada
Responsable en la empresa:	maria Sanchez
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Historia emprendimiento
- Revision actualización del diagnostico
- Identificar el objetivo inicial y diversas alternativas
- Objetivos Proxima visita

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

02 - Actualización diagnostico
03 - Objetivo inicial

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Investigar ① cilindradora ② maquina manual
  ③ Horno ④ carro y masa
  - caracteristica
  - Funcionalidad
  - Pr
- Investigar nueva clientela. - Tiendas
  - cafeterias
  + Vendedores
- otros Productos - Preguntar cuanto estan dispuestos a Pagar.
- abrir Redes Sociales.
- Cuaderno mas grande de control

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Cilia Sanchez	propietaria	
Liliana Valencia	propietario	
Tatiana Benavides	Asesor	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	13 - MAR.20 - 2023
Nombre Empresa:	Almacen Fotoelectrico.
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	Los Nieves.
Responsable en la empresa:	Leonel Espina Castro
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

- Proyección de innovación y mejoras en los procesos del emprendimiento gracias a la Capacitación.
- establecimiento de objetivos y alternativas. innovadoras para la inversión del incentivo.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

- Actualización de diagnostico (02.)
- objetivo inicial (03).

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

-El emprendedor presenta 3 cotizaciones de elementos como inversores, paneles solares, baterías y de el costo de los productos que el desarrolla, lo cual es un paso adelante en el proceso.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
LEONEL OSPINA CASTRO	EMPRENDEDOR	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.

Fecha:	08/03/2023
Nombre Empresa:	Panaderia Trigo y Pan
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Bercavides
Barrio:	El Guavio
Responsable en la empresa:	Luz Helena
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Historia emprendimiento
- Revisión actualizacion del diagnostico
- Identificar el objetivo inicial y las diversas alternativas
- Objetivos Proxima visita

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

02 - Actualización diagnostico
03 - objetivo inicial

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Investigar las diversas alternativas. -Mojadora
  caracteristica, Funcionalidad -cuarto de crecimiento
  y Costos. *esta abierta nuevas ideas
  - Batidora
- Investigar a los competidores. - evaluacion de productos.
- Determinación de productos.
- Investigación nuevos Productos
- Redes Sociales - que quieren lograr con redes sociales

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Luz Helena	Propietaria.	Luz Helena
Tatiana Benavides	Asesor	Tatiana B

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 1

Fecha:	07/03/2023
Nombre Empresa:	Huerta Casera
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	La Perseverancia
Responsable en la empresa:	Miriam Reyes Gutierrez
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Historia emprendimiento
- Revision actualizacion del diagnostico
- Identificar el objetivo inicial y las diversas Alternativas
- objetivos Proxima visita

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

02 - Actualización diagnostico
03 - objetivo inicial

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Fin

- Realizar Planos - Metraje - Reorganizar el espacio.
- Mercado objetivo. - que tipo de clientes tienen y tendrian
- Determinar que Productos tienen.
- estudio de alternativas.
- estudiar la posibilidad de crear redes.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Miriam Reyes	Propietaria	
Johana Reyes	Propietaria	
Tatiana Bermudez	Asesor	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	08-03-2023
Nombre Empresa:	El Palacio del Dulce Chivo Dorado
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Gustavo Rodriguez
Barrio:	El Dorado
Responsable en la empresa:	Claudia Patricia Lopez Pedraza
Duración de la reunión:	2 hrs.

1. Temas tratados durante la visita

Revisión del Diagnostico y actualizacion del Diagnostico
Planteamiento del Objetivo inicial y las alternativas

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

02. Actualizacion Diagnostico
03. Objetivo Inicial

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Hay avances en el proceso de construcción de empresa.
Hay proyección en el proceso de innovación para la venta de nuevos y mejores platos.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Claudia patricia Tqui.	Administradora	
Fabian Castaño R	Asesor Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprendedora
Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	06-03-2023
Nombre Empresa:	Palermo Empanadas Argentinas
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estudio Rodriguez
Barrio:	La Macarena
Responsable en la empresa:	Luz Bibiana Piragauta.
Duración de la reunión:	2 horas

1. Temas tratados durante la visita

Revisión del Diagnostico (actualización)
Revisión del Objetivo Dofad y las alternativas de solución.

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

02. Actualización Diagnóstico
03. Objetivo Dofad.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Tiene un proceso de innovación definido. (diferencial)
- adquisición de insumos de calidad
- Sabores propios.
- salsas propias.
- entrg. prescindible.



Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Luz Bibiana Piraguta C.	Propietaria	Luz Bibiana P C
Fabia Astudillo R	Desarrollo Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	08-03-2023
Nombre Empresa:	Mary Pets
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Astudo Rodriguez
Barrio:	San Bernardo
Responsable en la empresa:	Amanda Lucia Rodriguez Martinez
Duración de la reunión:	2 hrs.

1. Temas tratados durante la visita

Revisión del Diagnostico y actualizacion
Planteamiento del Objetivo inicial y las posibles alternativas.

2 Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

02. Actualizacion del Diagnostico
03. Objetivo inicial.

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

3. Observaciones

La Emprendedora se compromete de analizar cuales alternativas puede ser mas factibles para alcanzar ese objetivo



Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Amanda Rodriguez M	Emprendedor	Amanda Rodr
Fabian Astudillo R	Asesor Técnico	Fabian
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	10-03-2023
Nombre Empresa:	El Fogón de los Tonfo
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estudio Rodriguez
Barrio:	Los Nieves.
Responsable en la empresa:	Sandra Milena Tonfo Pulido
Duración de la reunión:	2 horas

1. Temas tratados durante la visita

Revisión del Diagnostico y actualización
Planteamiento del objetivo inicial y de las posibles alternativas de solución

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

02. Actualización del Diagnostico
03 Objetivo inicial.

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

3. Observaciones

Es un emprendedor bien estructurado que tiene proyectado a largo plazo o mediano poder tener un punto físico, tiene claro cuales son sus intereses.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Sandra Milena Ramírez	Gerente	
Carlos Adolfo Ortiz	Coordinador.	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad

Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	09-03-2023
Nombre Empresa:	El Taller de los Ancestros
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estudio Rodriguez
Barrio:	La. Macarena
Responsable en la empresa:	Andres Mauricio Arias Pulido
Duración de la reunión:	2 horas

1. Temas tratados durante la visita

Revisión de Actualización Diagnostico
Revisión Objetivo Inicial y posibles alternativas

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

02. Actualización diagnostico
03. Objetivo inicial.

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

3. Observaciones

El proponente se compromete a continuar con la construcción de los temas pendientes, y revisar las alternativas y evaluar su factibilidad.



Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Andres Arias	Emprendedor	
Fabian Gustavo R	Asesor técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	9 marzo 2023
Nombre Empresa:	Periodico la hormiga
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides.
Barrio:	/ centro comercial Los Angeles
Responsable en la empresa:	Fabio Augusto Zapata
Duración de la reunión:	2 horas

1. Temas tratados durante la visita

- Historia del Periodico
- Referente Legal - respecto de la liquidación y transformación
- Alternativas
- Redes.
- Identificar el objetivo inicial y las diversas alternativas.

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

03 objetivo inicial
02 Actualizacion diagnostico.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Liquidación - Transformación, Ong de transformacion a corporacion
  - Corporación sigue siendo sin animo de lucro.
  - la Hormiga es una Rama de la Corporación
- en el Local estan hace un año.
- Periodico social de inmersión - Medio Comunitario.
- objeto social noticias Impresa, trabajo Social.
- Investigacion de Alternativas. - otras ideas
- Creacion redes sociales - IG, FB etc
- evaluar referencias - Competidores

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Fabio Augusto zapata	Director General.	
Jhoson Humberto	Editor Internacional	
Fernan Astahiza.	Radio.	
Tatiana Benavides.	Asesor	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.

Fecha:	8- marzo - 2023
Nombre Empresa:	mc medios Creativos.
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	SANTA ROSA DE LIMA.
Responsable en la empresa:	Fabian Arevalo.
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

- Proyección de innovación y mejora implementada en los procesos del emprendimiento gracias a la capacitación.
- Establecimiento de objetivos iniciales y alternativas para inversión del incentivo.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

- Actualización de diagnostico (02).
- objeto inicial (03).

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones



Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Fabian Alexander Acevedo	GERENTE	FABIAN A.
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad emprende
Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	08-03-2023
Nombre Empresa:	Jabonce
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estrada Rodriguez
Barrio:	Las Guaces
Responsable en la empresa:	Andrea Jerez Correa
Duración de la reunión:	2 horas.

1. Temas tratados durante la visita

Revisar el Diagnostico y actualización
Planteamiento Objetivo Inicial y alternativas.

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

02. Actualización Diagnostico
03. Objetivos Inicial.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

La Emprendedora se compromete a realizar el diseño de la marca del producto.
Evaluar las alternativas e identificar otras alternativas que no fueron contempladas.



Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Andrea Jerez Correa	Administradora	Andrea Jerez
Fabian Gustavo R	Asesor Tecnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 1

Fecha:	7 marzo 2023
Nombre Empresa:	LP Graficos
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana
Barrio:	Las Aguas
Responsable en la empresa:	Luis Arturo Parra.
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Historia emprendimiento
- Revision actualización del diagnostico
- Identificar el objetivo inicial y las diversas alternativas.
- Objetivos Proxima visita

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

02 Actualizacion diagnostico
03 objetivo inicial

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Fijar Cronograma de Publicaciones - Diarias.
- evaluar la Posibilidad de Personeria Juridica
- Listado de Proveedores
- grafico de Productos. - Ventes
- Listados de Productos: Servicios - Cotizar cuanto cuesta hacer un logo. Para tener referencia en ventas Propias.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Luis Arturo Parra	Propietario	Luis Parra
Asesor Tatiana Benavides	Asesor	Tatiana B
Angela Parra	Administradora	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.

Fecha:	07/03/2023
Nombre Empresa:	Own Way
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	San diego
Responsable en la empresa:	Johana Maritza Morales
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Historia emprendimiento
- Revisión actualizacion del diagnostico
- Identificar el objetivo micial y las diversas alternativas
- Objetivos Proxima visita

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

03 - Objetivo inicial
02 - Actualización diagnostico

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- misión - Vision - en estructuración
- Realización de Inventario - Por objetivos.
- Listados de Productos.
- Comenzar anotaciones en agendas.
- garancias Reabs.
- Investigación de las alternativas

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
YERSON L BELLO BERMUDEZ	PROPIETARIO	
JOHANNA N. MORALES UPEGUI	PROPIETARIO	Johanna M.
Tatiana Benavides	Asesor	Tatiana B

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	10-03-2023
Nombre Empresa:	De la Finca a tu Mesa
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Gustavo Rodriguez
Barrio:	La Macarena
Responsable en la empresa:	Ana Lucia Pinzón
Duración de la reunión:	2 hrs.

1. Temas tratados durante la visita

Revisión del Diagnostico y actualización
Planteamiento del objetivo y las alternativas de solución

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

02. Actualización del Diagnóstico
03. Objetivo mercado

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

3. Observaciones

El Emprendedor se compromete a trabajar en el tema de las alternativas de solución.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Ana Lucia Pinzon	Emprendedora	
Gustavo De La Rosa	Emprendedor	
Maria Eugenia Florez	Emprendedora	
Fabian Gustavo R	Asesor Tecnico	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 1

Fecha:	08/03/2023
Nombre Empresa:	Chocolates Jardín de Rosas
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	La Macarena
Responsable en la empresa:	Lilian Doreydi Rosas
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Historia emprendimiento
- Revisión actualización del diagnostico
- Identificar el objetivo inicial y las diversas alternativas
- objetivos Proxima visita

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

02- Actualización diagnostico

03- objetivo inicial

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Investigacion de alternativas.
- Cuadros Financieros.
- Investigar como hacer encuestas. - escritas
  - oral
- Investigar como usar las redes sociales.
- Fotos a los productos y a los Productos con los clientes.
  Investigar competidores.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Lilian Rosas	Propietaria	Lilian Rosas
Tatiana Benavides	Asesor	Tatiana B

Powered by CamScanner

Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	6 - marzo - 2023.
Nombre Empresa:	Multideko.
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	San Bernardo.
Responsable en la empresa:	Alfonso Muñoz
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. Temas tratados durante la visita

- Proyecciones de innovación y mejoras desarrolladas en los procesos del emprendimiento gracias a la capacitación.
- Establecimiento de objetivos iniciales. y alternativas de inversión del incentivo.

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

- Actualización de diagnostico (02)
- objetivo inicial (03).

3. Observaciones

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Alfonso Muñoz Castillo	emprendedor	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 1

Fecha:	10/03/2023
Nombre Empresa:	Artemisa Materita
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	La macarena
Responsable en la empresa:	Karen Julieth Parra
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Historia Emprendimiento
- Revisión actualización del diagnostico
- Identificar el objetivo inicial y las diversas alternativas
- Objetivos Proxima visita

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

02 - Actualización diagnostico
03 - Objetivo inicial

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. **Observaciones**

- Logo Investigar referencias y la tipografia.
- Investigar las alternativas caracteristica y Funcionalidad.
- Investigar competidores y referencias.
- Generar contenido digital.
- Como hacer encuesta en google.
- Listado de todos los productos que vendes.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Karen Parra	Propietario	
Tatiana Benavides	Asesor	Tatiana B

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	09-03-2023
Nombre Empresa:	Sintropia
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estucho Rodriguez
Barrio:	Los Nieves
Responsable en la empresa:	Yesid Ovalle Alvarado
Duración de la reunión:	2 horas

1. Temas tratados durante la visita

Revisión del diagnostico y actualización
Planteamiento del objetivo y los posibles alternativas.

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

02. Actualización Diagnostico
03. Objetivo mixto

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

El emprendedor se compromete a identificar que otra alternativa se puede trabajar para impulsar el negocio.



Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Yesiol Vianchá	Gerente	
Fabian Astudillo R	Asesor Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	14/03/2023
Nombre Empresa:	Rocky & Roll Pet Shop
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	La Perseverancia
Responsable en la empresa:	Maria Camila Rojas Fajardo
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Actualizar información
- evaluar alternativas.
- Coventar su experiencia en la feria del Finde Semana.
- alternativas de logo

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

04 - Cuadro oportunidades

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. **Observaciones**

- Investigar los posibles obstaculos para la realizacion de sus propias soluciones
- Investigar las caracteristicas de las alternativas planteadas.
- Potencializar la marca en cuanto a productos de alimentos caninos
- Investigar la posible venta de los productos en tiendas y veterinarias.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Camila Rojas	Propietaria	
Tatiana Benavides	Asesor	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 02

Fecha:	13- 03- 2023
Nombre Empresa:	Asesores DFAG
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estrada R
Barrio:	Las Nieves
Responsable en la empresa:	Adriana Bonilla Gonzalez
Duración de la reunión:	2 hrs.

1. **Temas tratados durante la visita**

Revisión de las alternativas de solución
Identificar la alternativa mas factible y favorable por el negocio.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

OM. Cuadro de Oportunidades

3. **Observaciones**

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Asociados.

-La emprendedor se compromete a conseguir los cotizaciones, se informa que estas deben estar listas por la segunda reunión grupal.



Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Andrea Bonilla S	Peluq. Agrupación	
Fabian Estudio R	Asesor Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	14/03/2023
Nombre Empresa:	Dulce tentación JC
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides Bustrago
Barrio:	la Perseverancia
Responsable en la empresa:	John Peña
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Actualizacion de la información
- evaluacion de las alternativas
- fianzas
- nuevos productos
- marca, logo y diseño

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

04-Cuadro oportunidades

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. **Observaciones**

- Investigar los posibles obstaculos para la realización de sus propias soluciones.
- Investicar las caracteristicas de las alternativas sin considerar marca
- Inprementar aplicaciones de inventario - 30-
- Investigar posibles logos. - Referencia-

→ el salon comunal de la Perseverancia puede ser una alternativa de los encuentros grupales, el emprendedor envio el numero.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
John Peña	Propietario	
Tatiana Benavides	Asesor	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	8- marzo - 2023.
Nombre Empresa:	Estirpe.
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	El Dorado bajo.
Responsable en la empresa:	Laura Emedt. Dios.
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

- Proyección de innovación y mejoras en los procesos del emprendimiento gracias a la capacitación.
- establecimiento de objetivos y alternativas innovadoras para la inversión del incentivo.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

- Actualización de diagnostico (02).
- objetivo inicial (03)

comunidad emprende Bogotá

3. **Observaciones**

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Laura Emedt Ríos Velandia	Emprendedor	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

ACTA No. XX

Fecha:	8- mar 20 -2023
Nombre Empresa:	Ko-Creante.
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Pardarro
Barrio:	LAS CRUCES.
Responsable en la empresa:	Rocio Hernandez
Duración de la reunión:	2 Horas

1. Temas tratados durante la visita

- Proyeccion de innovación y mejora implementada en los procesos del emprendimiento gracias a la capacitacion.
- Establecimiento de objetivos iniciales y alternativas de inversión del incentivo

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

- Actualizacion de diagnostico (02)
- objetivo inicial (03

comunidad emprende Bogotá

3. **Observaciones**

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Joao Hernandez B.	Emprendedor	Joao Hernandez B.
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad emprendedora
Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	06-03-2023
Nombre Empresa:	Palermo Empanadas Argentinas
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estudio Rodriguez
Barrio:	La Macarena
Responsable en la empresa:	Luz Bibiana Piragauta.
Duración de la reunión:	2 horas

1. Temas tratados durante la visita

Revisión del Diagnostico (actualización)
Revisión del Objetivo Dofad y las alternativas de solución.

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

02. Actualización Diagnóstico
03. Objetivo Dofad.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Tiene un proceso de innovación definido. (diferencial)
- adquisición de insumos de calidad
- Sabores propios.
- salsas propias.
- entrg. prescindible.



Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Luz Bibiana Piraguta C.	Propietaria	Luz Bibiana P C
Fabia Astudillo R	Desarrollo Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez S
Emprendimiento	Jannashop
Fecha	16 de marzo 2023

1	Datos completos del emprendimiento	Jannashop “ Jannashop viste a la moda”
2	Antecedentes y proyección	Proyección : Tener el emprendimiento con un punto físico , más surtido y mejor adecuado , para llegar a más clientes y aumentar su venta y sistematizar la contabilidad , además de generar empleo.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Sin ningún avance.
4	Marco legal	Manifiesta conocer toda la actividad legal relacionada con su emprendimiento.
5	Cuadro financiero y contable	Con los módulos ha hecho el ejercicio de escribir lo que gasta , lo que invierte además de reconocer sus ganancias.
6	Datos instalaciones físicas	N/A, el emprendimiento es netamente virtual.
7	Datos del personal vinculado	N/A.
8	Tecnología disponible	Celular con conexiones , pero básicas, manifiesta querer obtener uno netamente para la empresa que le permita mejorar la organización del emprendimiento.
9	Tipología de bien producido	Innova en las tendencias de la moda para que así pueda satisfacer las necesidades de los clientes y llegar a muchos más.
10	Aspectos comerciales y de mercado	Manifiesta que con las redes sociales y el voz a voz la conocen más personas, innova en hacer parte de los grupos de los barrios de su localidad que la haga vender más fácilmente sus productos , además de modificar la página para tener más visibilidad.
11	Tipología de servicio al cliente	Postea en historias las encuestas de satisfacción que le permitan saber qué es lo que más necesitan los clientes.

13	Datos de proveedores	Manifiesta buscar e investigar sobre proveedores nuevos cada cierto tiempo que le genere mayores ganancias pero sin desmejorar la calidad de los mismos.

Observaciones adicionales
La emprendedora manifiesta que a pesar de que su emprendimiento sea netamente virtual, no deja de pensar que su negocio puede tener un punto físico donde la clientela tenga la oportunidad de medirse las prendas y se sienta más satisfecha al saberlo porque le genera más seguridad. La emprendedora le regala una experiencia a sus clientes mostrarles publicidad del negocio, además de empacar bien sus productos para generarles mejores expectativas del mismo. Se les dio a conocer cómo deben ir las presentaciones de sus objetivos y sus cotizaciones.

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Fabian Estrada Rodriguez
Emprendimiento	Yesid "El Perseverante" Baber Shop
Fecha	15-03-2023

1	Datos completos del emprendimiento	N/A
2	Antecedentes y proyección	N/A
3	Planeación estratégica del emprendimiento	N/A
4	Marco legal	N/A
5	Cuadro financiero y contable	Gracias a las clases hay más claridad respecto al tema del libro contable, ya estoy implementando los registros
6	Datos instalaciones físicas	N/A
7	Datos del personal vinculado	N/A
8	Tecnología disponible	N/A
9	Tipología de bien producido	N/A
10	Aspectos comerciales y de mercado	N/A Tiene proyectado actualizar el tema de cuota de consumo por fechas de Mes
11	Tipología de servicio al cliente	N/A

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

13	Datos de proveedores	N/A

Observaciones adicionales
Dado el corto tiempo entre la visita de Diagnóstico y la primera visita técnica no se presentó grandes avances que se lograra evidenciar.



Powered by CamScanner

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez Sanabria
Emprendimiento	Jannashop
Fecha	16 de marzo 2023

Objetivo: Tener más publicidad para generar mayores ventas , obtener más ganancia como también generar empleo.
Primera alternativa de solución: Computador que permita llevar la contabilidad del emprendimiento .
Segunda alternativa de solución: Celular que sea netamente para el emprendimiento, que permita responder mensajes con mayor rapidez.
Tercera alternativa de solución: Publicidad.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Corto plazo: Tener más clientes. Mediano plazo: Tener un punto físico, donde se distribuyan los productos en mayor cantidad.
Valor estimado de la inversión: ------
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: ----------
Observaciones adicionales La emprendedora manifiesta que, al ser su emprendimiento netamente virtual, necesita herramientas que le permitan favorecerla en esta parte, como uno con mayor resolución para que sus fotos sean las mismas que se publican y además también de manejar una aplicación que le permita tener tanto su inventario como su contabilidad mas organizada.

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Fabia Estudio Radiografía
Emprendimiento	Yesid "El Peluquero" Barber Shop
Fecha	15-03-2023

Objetivo: Consolidar la Marca - Yesid "El Peluquero" Barber Shop - en la localidad de Santa Fe., por medio de la Calidad del servicio prestado. y atraer al cliente.
Primera alternativa de solución: Adquirir Kit de Barbería, cortadora de cabello, capas y uniformes. Productos para cuidado de cabello y barba.
Segunda alternativa de solución: Adquirir bienes muebles que permita una mejor adecuación del local. Espejos, tomacorrientes y T.V., y el cableado eléctrico
Tercera alternativa de solución Fortalecer todo el tema de Redes Sociales y creación de página Web., whatsapp business
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Ampliar la cantidad de trabajadores y clientes. Tener un mayor acceso al mercado.
Valor estimado de la inversión: —
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: —
Observaciones adicionales

Powered by CamScanner

Aunque tiene proyectada la innovación del negocio a el nuevo de la implementación de nuevos servicios y la adecuación del local para generar una mejor experiencia para el cliente, aun no se ve en claridad. este proceso
Se identifica la necesidad de adquirir nuevos equipos para mejorar la calidad del servicio prestado. así como de mejorar la adecuación del local.



Powered by CamScanner

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	El tesoro del sabor J
Fecha	17-03-2023

Oportunidad 1 - Congelador. El emprendedor manifiesta que tiene un congelador el cual es insuficiente para las necesidades que requiere el establecimiento, es por tal motivo que requieren uno con más capacidad. En este momento los emprendedores almacenan en su hogar los alimentos que no pueden ubicar en el restaurante, haciendo ineficiente su sistema de producción.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir el computador. B. el emprendedor manifiesta que obtener el Congelador sería un proyecto a largo plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial - Con el congelador horizontal optimizarían espacio en la cocina, la organización mejorara y no tendrían que mover la carne de un lugar a otro, así podrán comprar las ofertas y no dejarlas pasar por falta de almacenamiento, con esto disminuirán costos.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que una vez entregado el Congelador la emprendedora lo usará para el almacenamiento efectivo. B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder adquirir el Congelador, por esta razón el tiempo de ejecución será a largo plazo.

Oportunidad 2 - Congelador vertical
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir el Congelador. B. El emprendedor manifiesta que obtener el Congelador sería un proyecto a mediano plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial - El congelador vertical, ayudaría a la optimización del tiempo y a la cadena de frio del alimento, para dejar de moverlo de un lugar a otro.
Tiempo de ejecución. A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que una vez entregado el computador la emprendedora lo usará para la realización de sus productos. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder adquirir el computador, por esta razón el tiempo de ejecución será a mediano plazo.

Oportunidad 3 Segunda alternativa de solución: Repisa en acero inoxidable. Los emprendedores manifiestan su deseo de organizar el restaurante de mejor forma, la cocina requiere de la repisa para hacer más eficiente su distribución.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir la Repisa en acero inoxidable. B. El emprendedor manifiesta que obtener la Repisa en acero inoxidable sería un proyecto a mediano plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial - Con la Repisa en acero inoxidable, la organización y el aspecto de la cocina cambiaria.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que una vez entregado la Repisa en acero inoxidable, la emprendedora lo usará para organizar su negocio. B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder adquirir la Repisa en acero inoxidable, por esta razón el tiempo de ejecución será a mediano plazo.

Alternativa seleccionada y el porqué La alternativa seleccionada es la Oportunidad 1 concerniente al Congelador. El emprendedor manifiesta que tiene un congelador el cual es insuficiente para las necesidades que requiere el establecimiento, es por tal motivo que requieren uno con más capacidad. En este momento los emprendedores almacenan en su hogar los alimentos que no pueden ubicar en el restaurante, haciendo ineficiente su sistema de producción. Porque, Con el congelador horizontal optimizarían espacio en la cocina, la organización mejorara y no tendrían que mover la carne de un lugar a otro, así podrán comprar las ofertas y no dejarlas pasar por falta de almacenamiento, con esto disminuirán costos

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	OWN WAY
Fecha	22-03-2023

Oportunidad 1 - Termo Fijadora multifuncional.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir la Termo Fijadora multifuncional. B. el emprendedor manifiesta que obtener la Termo Fijadora multifuncional sería un proyecto a largo plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial - Actualmente los emprendedores tienen una termo fijadora pequeña que no corresponde a las necesidades de su emprendimiento, por lo que necesitan una de mayor tamaño y dimensión. Con el objetivo de poder hacer estampados más grandes, generar nuevos productos y dejar de tercerizar, reduciendo costos e incrementando las ventas. - La emprendedora tiene un espacio amplio en donde poner la maquina por lo que es rentable de mantener y no ocupa mucho espacio, al igual dejarán de tercerizar y comenzaran a centralizar la producción, por lo que los costos de producción se reducen.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato ya que, una vez entregada la Termo Fijadora multifuncional, la emprendedora lo usará para la realización de sus productos. B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder adquirir la Termo Fijadora multifuncional, por esta razón el tiempo de ejecución será a largo plazo.

Oportunidad 2 - Maquina de corte laser.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir la Maquina de corte laser. B. el emprendedor manifiesta que obtener la Maquina de corte laser sería un proyecto a mediano plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial

- Requieren de una máquina de corte laser para poder incrementar su producción y mejorar sus productos, con esta máquina dejaran de tercerizar y lanzaran al mercado una nueva línea creada exclusivamente por ellos. - Esta maquina esta en tendencia, por lo que generaría mas clientela y por lo tanto conllevaría a que el emprendedor tuviera mas ganancias.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato ya que, una vez entregada la Maquina de corte laser, la emprendedora lo usará para la realización de sus productos. B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder adquirir la Maquina de corte laser, por esta razón el tiempo de ejecución será a mediano plazo.

Oportunidad 3 - <u>Stock.</u>
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir el stock. B. El emprendedor manifiesta que obtener el stock sería un proyecto a corto - mediano plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial - Los emprendedores manifestaron que requieren más mercancía en sus productos, para poder cumplirle a sus clientes cuando cotizan grandes cantidades.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato ya que, una vez entregado el stock, la emprendedora lo usará para la realización de sus productos. B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder adquirir el stock, por esta razón el tiempo de ejecución será a corto plazo.

Alternativa seleccionada y el porqué La alternativa seleccionada es la Oportunidad 1 concerniente a la termo fijadora multifuncional, Actualmente los emprendedores tienen una termo fijadora pequeña que no corresponde a las necesidades de su emprendimiento, por lo que necesitan una de mayor tamaño y dimensión. Con el objetivo de poder hacer estampados más grandes, generar nuevos productos y dejar de tercerizar, reduciendo costos e incrementando las ventas. La emprendedora tiene un espacio amplio en donde poner la maquina por lo que es rentable de mantener y no ocupa mucho espacio, al igual dejarán de tercerizar y comenzaran a centralizar la producción, por lo que los costos de producción se reducen.

comunidad emprende Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Avisos Relieves Bogotá SAS
Fecha	16/03/2023

Oportunidad 1. Maquina o maquinas sublimadora. Podrán generar nuevos productos y así generar nuevos ingresos, desean poder incrementar sus ventas y con esto poder ser económicamente más estables.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir la maquina sublimadora. B. El emprendedor manifiesta que no puede obtener por sus propios medios la maquina sublimadora.
Viabilidad comercial. La emprendedora realizo un estudio de mercado en donde evidencio que es rentable la producción, es un producto que rota dentro de su gremio y es una maquina que puede ser manejada por sus empleados.
Tiempo de ejecución. A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que una vez entregada la maquina sublimadora la emprendedora la usará para la realización de sus productos. B. Sin el incentivo la emprendedora no puede conseguir la maquina sublimadora.

Oportunidad 2. Computador. La emprendedora requiere de un computador, ya que en las instalaciones no tiene ninguno, es necesario debido al objeto de su emprendimiento, requiere sistemas especiales para edición.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir el computador. B. El emprendedor manifiesta que no puede obtener por sus propios medios el computador.
Viabilidad comercial. La emprendedora desea lograr generar una optimización de recursos, al igual que tener una real organización interna y poder actualizar sistema, al igual que tener la herramienta que será crucial para desempeñar las otras actividades.
Tiempo de ejecución. A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que una vez entregado el computador la emprendedora lo usará para la realización de sus productos. B. Sin el incentivo la emprendedora no podrá obtenerlo.

Oportunidad 3. Materia prima para realizar la línea de sublimación.
Factibilidad. - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir la mercancía. B. El emprendedor manifiesta que podría obtener la mercancía ahorrando.
Viabilidad comercial. Al obtener la maquina y la materia prima podrán comenzar con la producción y posteriores ventas.
Tiempo de ejecución. A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que una vez entregada la materia prima la emprendedora lo usará para la realización de sus productos. B. Sin el incentivo la emprendedora podrá obtener la materia prima a corto plazo ahorrando.

Alternativa seleccionada y el porqué La alternativa seleccionada es la oportunidad uno, Maquina o maquinas sublimadora ya que, la emprendedora podrá generar nuevos productos y así nuevos ingresos, desean poder incrementar sus ventas y con esto poder ser económicamente más estables.

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Las delicias de emmita
Fecha	16-03-2023

Oportunidad 1 - Horno. Actualmente el emprendedor tiene un horno, pero necesita de arreglos (cambio de termostato, luz interna, temperatura), por lo que requiere un nuevo horno para poder continuar con su emprendimiento y ofrecer mejor calidad en sus productos.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir el horno. B. Sin el incentivo el emprendedor no puede adquirir el horno por sus propios medios.
Viabilidad comercial - Con horno guardara la cadena de calor en la producción de la repostería ya que le que tiene actualmente se encuentra un poco dañado.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que, una vez entregado el horno, la emprendedora lo usará para la realización de sus productos.

Oportunidad 2 - Batidora amasadora. Requiere de este producto debido a que le gustaría ingresar con una nueva línea de pastelería venezolana.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir la batidora amasadora B. Sin el incentivo el emprendedor no puede adquirir la batidora por sus propios medios.
Viabilidad comercial - Con esta batidora especial el emprendedor podrá innovar con otro tipo de masas y productos, creando así una nueva línea de producción.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato ya que, una vez entregada la batidora, la emprendedora lo usará para la realización de sus productos.

Oportunidad 3 - Capacitación gastronómica- cursos para que el emprendedor pueda innovar con productos pasteleros reposteros.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir la Capacitación gastronómica. B. El emprendedor manifiesta que obtener la Capacitación gastronómica sería un proyecto a mediano plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.

Viabilidad comercial - La capacitación gastronómica ayudara a impulsar el emprendimiento, con innovación en productos reposteros pasteleros.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que una vez proporcionadas las capacitaciones la emprendedora lo usará para la realización de sus productos. B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder adquirir las capacitaciones, por esta razón el tiempo de ejecución será a mediano plazo.

Alternativa seleccionada y el porqué La alternativa seleccionada es la Oportunidad 1 concerniente al Horno. Actualmente el emprendedor tiene un horno, pero necesita de arreglos (cambio de termostato, luz interna, temperatura), por lo que requiere un nuevo horno para poder continuar con su emprendimiento y ofrecer mejor calidad en sus productos.

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Artemisa Materita
Fecha	24/03/2023

Oportunidad 1 - Computador de mesa: la emprendedora necesita un computador de mesa para poder realizar mejor los diseños en sus productos, requiriere de un sistema operativo mas avanzado para poder utilizar los futuros equipos que requiere su emprendimiento.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir el computador. B. el emprendedor manifiesta que obtener el computador sería un proyecto a mediano plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial – Con esta herramienta la emprendedora podrá mejorar la producción de los productos actuales y futuros, haciéndolos mas atractivo para su clientela actual, podrá realizar diseños únicos y originales.
Tiempo de ejecución. A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que una vez entregado el computador la emprendedora lo usará para la realización de sus productos. B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder adquirir el computador, por esta razón el tiempo de ejecución será a mediano plazo.

Oportunidad 2 - Máquina de sublimado. Actualmente ella terceriza el proceso de estampado en sus productos, el cual dura de 2 a 3 días en ser entregados. La emprendedora manifiesta la pérdida de clientes por la demora de la producción, es por tal motivo que necesita la máquina de sublimado para agilizar el proceso, personalizar su producto y reducir costos.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir el computador. B. El emprendedor manifiesta que obtener el computador sería un proyecto a mediano plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial – la emprendedora realizo un estudio de mercado en el cual evidencio que la maquina de sublimado lograra otorgarle más estabilidad económica. Asimismo, las ganancias incrementaran ya que, será la misma emprendedora la que centralizara la producción.
Tiempo de ejecución. A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato ya que, una vez entregado la maquina de sublimado la emprendedora la usará para la realización de sus productos.

B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder adquirir el computador, por esta razón el tiempo de ejecución será a mediano plazo.

Oportunidad 3 – Maquina de plóter de corte. Con esta herramienta la emprendedora podrá mejorar sus productos, reducirá costos y dejará de tercerizar para centralizar su producción.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir la maquina de plóter de corte. B. El emprendedor manifiesta que obtener la maquina de corte de plóter será un proyecto a largo plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial. Obtener esta máquina conducirá a un crecimiento en el emprendimiento ya que, dejará de tercerizar la producción en cuando a los diseños de corte y pasará a realizarlos ella, centralizando de este modo la producción.
Tiempo de ejecución. A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato ya que, una vez entregada la máquina de plóter de corte, la emprendedora lo usará para la realización de sus productos. B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder adquirir la máquina de plóter de corte, por esta razón el tiempo de ejecución será a largo plazo.

Alternativa seleccionada y el porqué La alternativa seleccionada es la Oportunidad 1 concerniente al computador de mesa, debido a que la emprendedora necesita un computador de mesa para poder realizar mejor los diseños en sus productos, requiriere de un sistema operativo más avanzado para poder utilizar los futuros equipos que requiere su emprendimiento.

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez Sanabria
Emprendimiento	El Bemben
Fecha	15 de marzo

Oportunidad 1 Computador, impresora.
Factibilidad Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir el computador. B. el emprendedor manifiesta que obtener el computador sería un proyecto a mediano plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial Me permitirá llevar las cuentas del negocio digitalizadas y claras; por otro lado, me ayudará en el desarrollo de los talleres de autocuidado capilar y empoderamiento etno-capilar virtuales y/o presenciales.
Tiempo de ejecución Con el incentivo será más fácil adquirirlo, tiempo estimado de 3 meses, sin el incentivo se haría más difícil lo que llevaría a adquirirlo por lo que tomaría más tiempo que sería en un año.

Oportunidad 2 Computador, impresora, llenadora de líquidos y secador en casco.
Factibilidad Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir las herramientas solicitadas. B. el emprendedor manifiesta que obtener las herramientas sería un proyecto a mediano plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial Optimizar el tiempo de empacado de los productos con mayor facilidad y rapidez. El secador en casco me ayudará a la fluidez del secado con la opción de poder atender a mayor cantidad de clientes.

El computador y la impresora me permitirán llevar las cuentas del negocio digitalizadas y claras, también me ayudarán en el desarrollo de los talleres de autocuidado capilar y empoderamiento etno-capilar virtuales y/o presenciales.
Tiempo de ejecución Con el incentivo será más fácil adquirirlo, tiempo estimado de 3 meses, sin el incentivo se haría más difícil lo que llevaría a adquirirlo por lo que tomaría más tiempo que sería en un año.

Oportunidad 3 Computador, impresora, llenadora de líquidos, secador en casco, recepción, lava cabezas, tocador y estantes.
Factibilidad Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir las herramientas solicitadas. B. el emprendedor manifiesta que obtener las herramientas sería un proyecto a mediano plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial Adecuar un espacio especializado para que las personas puedan adquirir sus productos, servicios de cuidado capilar y talleres. Optimizar el tiempo de empacado de los productos con mayor facilidad y rapidez. El secador en casco me ayudará a la fluidez del secado con la opción de poder atender a mayor cantidad de clientes. El computador y la impresora me permitirán llevar las cuentas del negocio digitalizadas y claras, también me ayudarán en el desarrollo de los talleres de autocuidado capilar y empoderamiento etno-capilar virtuales y/o presenciales.
Tiempo de ejecución Con el incentivo será más fácil adquirirlo, tiempo estimado de 3 meses, sin el incentivo se haría más difícil lo que llevaría a adquirirlo por lo que tomaría más tiempo que sería en un año o dos años.

Alternativa seleccionada y el porqué Sería la oportunidad 3, ya que así lograría llegar a mi objetivo principal que es empoderar y educar a la población vulnerable y las personas con cabello texturizado. Teniendo un espacio

adecuado en el que ellos (a) se sientan cómodos y puedan adquirir el conocimiento adecuado; brindar un servicio de calidad en menor tiempo. por otro lado, optimizaríamos el tiempo de fabricación y empaque de los productos mejorando así la calidad del ámbito laboral.

comunidad

Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	Almacen fotovoltaico.
Fecha	22-marzo-2023.

Oportunidad 1 Insumos para producir las plantas electricas, permite. Iniciar producción formal de plantas electricas y ventas plenamente abiertas al publico, asi como tener producto disponible para poder patentar el producto y su tecnologia.

Factibilidad – Inversor de 2000 wt → $ 1'980.000 → Factible respecto al posible monto del incentivo del programa pero se debe conciliar las cantidades y producto.
– Inversor de 1000 wt → $ 660.000
– Inversor de 1500 wt. → $ 820.000.

Viabilidad comercial
– Los elementos contemplados para los productos de esta alternativa tienen relación directa con el proceso de construcción de producto → Son el corazon → Beneficio directo al emprendimiento

Tiempo de ejecución
– La entrega de los productos toma de 1 a 3 días hábiles. y se pueden empezar a implementar inmediatamente en producción.

Oportunidad 2 marketing → pagina web o medio para dar a conocer los productos la cual permitiria mostrar los productos y beneficios de los mismos para venderlos

Factibilidad Pagina web → $ 1'600.000.
Volanteo → $ 700.000
→ a pesar de que los valores se ajustan al monto del incentivo posible

Viabilidad comercial y son factibles, al no tener patente y producción, no es el momento de inversión en estos aspectos.
→ No es viable por el momento, pues el emprendimiento no tiene producción estable de momento para atender gran cantidad de clientes, ni esta patentado.

Tiempo de ejecución
→ 2 meses para su implementación.

Oportunidad 3 Elementos de adecuación del espacio de producción

y herramientas. da la oportunidad de tener un mejor puesto de trabajo y producción al organizar mejor el espacio disponible. y mejorar los elementos para producir.

Factibilidad
- Vitrinas, mesa, maletines.
- No se consideran como viable a pesar de que es factible dentro de los montos que se quedan tener de incentivo

Viabilidad comercial
→ El emprendedor no considera viable la integración de esta alternativa como camino de inversión del incentivo por el momento, no considera que sea beneficioso en este momento vs otras alternativas.

Tiempo de ejecución
- la organización del espacio sería inmediata y se podría plantear con los recursos y elementos que ya tiene disponible.

Alternativa seleccionada y el porqué
→ la alternativa seleccionada como camino de inversión del incentivo es la opción 1 que habla de insumos para el desarrollo del producto que propone el emprendimiento, ya que es el objeto necesario para impulsar las actividades y objetivos del negocio, permitiendo desarrollar los primeros modelos de venta de plantas y de pistente, lo cual daría beneficios para la empresa en varios aspectos.

comunidad

Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Luis Emilio Pardomo
Emprendimiento	MANOS CREATIVAS LOS PECOS.
Fecha	17 - marzo - 2023.

Oportunidad 1 Elementos de adecuación → permite mejorar la presentación y organización del lugar, lo cual se constituye como primera impresión del sitio, su calidad y carácter de productos (mejor orden y protección de productos).

Factibilidad Estantería → modelo en madera $1.000.000
Vitrina → 90cm de alto x 2 de largo 12 vitrinas para 1ra 2 → $1'800.000.
mesa de trabajo → de 110cm de ancho. → $280.000
silla → $70.000. *es factible respecto a la monto de incentivo.

Viabilidad comercial
- Es viable, pues representa beneficio y relación respecto a los objetivos de expansión de local y producto que busca el emprendedor. Como resultado de reactivación económica.

Tiempo de ejecución
- La fabricación de vitrinas y estantería a medida tiene un tiempo de 15 días y cuentan con una larga vida útil)

Oportunidad 2 Permite darse a conocer y aumentar la base de ingresos al aumentar el catalogo de productos que ofrece, así como el stock o inventario disponible. para competir mejor con el local de la competencia.

Factibilidad - Rape. ~~$10.000~~ 1500 piezas aprox. $1'800.000.
Piedras → tira de amatista o aserina → $18.000 por 25 piedras.
hilos → $12.000 el carrete.
mambe por arroba. → $1200.000
- Es factible tiempo y cuando se concilien las cantidades.

Viabilidad comercial
- Es viable, pues representa la base de producción y expansión del emprendimiento, lo cual representa un beneficio económico e innovación en el desarrollo del negocio.

Tiempo de ejecución
- tiempo de entrega de 8 días. y representa stock de (meses).

Oportunidad 3 Herramental Complementaria al producto.

comunidad

Bogotá

-Aplicadores de rappe de varios tipos/doblero sencillo ($12.000 y $24.000)	-maracas chamanicas ($40.000).	-Es factible respecto a los valores que contempla el incentivo (conciliar cantidades).

~~Factibilidad~~
oportunidad de complementar los productos ancestrales que ofrece, a integrar las materias primas con sus aplicadores, dosificadores y medias de manejo (mayor catalogo)

Viabilidad comercial
tiene relación directa y beneficio para el desarrollo economico del emprendimiento.

Tiempo de ejecución
-La fabricación artesanal de estos elementos toma 8 días por 50 unidades de cada producto.

Alternativa seleccionada y el porqué

- Se considera que la alternativa primordial de implementación es la alternativa 1, pues representa la oportunidad de adecuación del local que ya tiene, cumpliendo con el objetivo de expansión del negocio que ya tiene, dando la posibilidad de innovación con nuevos productos
- las otras dos alternativas se contemplan como complemento de la primera, de acuerdo al valor total del incentivo que sea aprobado y el total de inversión de la misma; sin embargo, las cantidades se deben conciliar y se debe identificar que los proveedores cumplan con los requisitos exigidos por el programa, para ser viabilidad de consecución.

comunidad emprende Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Fabian Gutierrez Rodriguez
Emprendimiento	Emprendes Ana
Fecha	15-03-2023

Oportunidad 1 Adaptar el local con equipos de cocina o neveras para poder almacenar los productos e insumos y utensilios de cocina y menaje.
Factibilidad La nevera le facilita el proceso de producción y almacenamiento de los productos.
Viabilidad comercial Adquirir los equipos fortalece el proceso de producción de los empanadas y abre puertas para el despacho a larga distancia de venta en local.
Tiempo de ejecución 1 mes.

Oportunidad 2 Adecuación física del local y adquisición de utensilios de cocina y menaje.
Factibilidad Permite fortalecer el negocio, pero es difícil conseguir obreros que trabajen con fecha electrónica.
Viabilidad comercial Adecuar el local permite tener un punto físico permanente abriendo a nuevo segmento del mercado.
Tiempo de ejecución 15 días

Oportunidad 3

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

Marketing Digital
Factibilidad Por la empresa no es viable por el contacto diario que se encargue de hacerlo por redes sociales para no tener costos adicionales.
Viabilidad comercial Impulsar el negocio llegando a nuevos nichos de mercado ofreciendo nuevos servicios a domicilio
Tiempo de ejecución —

Alternativa seleccionada y el porqué

Alternativa No. 1.

Es determinante para la empresa la adquisición de los equipos como la nevera grande o nevecón, ya que esto le facilitara la producción de los empanadas así como el almacenamiento de los insumos y producción y a su vez la calidad de vida.

También es importante adquirir utensilios de cocina y mercejo para dotar el local en un mediano plazo.

Adicionalmente, se considera importante contemplar la posibilidad de la alternativa No. 2, ya que aunque el local le permitirá establecer un punto fijo de ventas aunque mantener su puesto de venta ambulante frente a la universidad, como ingreso inicial ya que allí es su principal nicho de mercado.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Fabian Andrés Rodríguez
Emprendimiento	Moda Retro
Fecha	17-03-2023

Oportunidad 1 Ejecutar un punto físico para mejor el ambiente de producción Desarrollo e implementar de factura electrónica.
Factibilidad El punto físico es importante para el negocio, en absoluto dentro del proyecto no esta contemplado el gasto o capital por ahorro El desarrollo de nuevas diseños no necesita capital inicial
Viabilidad comercial Durante el proceso de fortalecimiento de ventas
Tiempo de ejecución —

Oportunidad 2 Desarrollar el proceso de producción adquirir maquinaria y herramientas para aumentar el proceso de producción
Factibilidad Para el aprendizaje contar con sus propias maquinas permitirá que se pueda tener un mejor nivel productivo
Viabilidad comercial Fortalecer fuera de ventas
Tiempo de ejecución —

Oportunidad 3

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Fortalecer las estrategias de Mercadeo y publicidad.
Factibilidad No es necesario por el monto inicial de capital en este sector del proyecto. Manejo de Redes Sociales
Viabilidad comercial Seguir e impulsar las ventas.
Tiempo de ejecución —

Alternativa seleccionada y el porqué

Se identificó que la alternativa primordial es la N. 2. ya que la emprendedora no cuenta con el equipo necesario para agilizar la producción de las mercancías. Manifiesta que tiene maquina filetiadora y plana le permitiría continuar en su proceso de innovación y diseño de nuevos productos. De igual forma, se necesita una maquina cortadora para poder sacar los moldes en telas gruesas.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Fabian Calvache Rodriguez
Emprendimiento	Fogon de los Tuntos
Fecha	16-03-2023

Oportunidad 1 Adquirir herramientas de cocina para mejorar la calidad de producción. Horno de leña, estufa, batidora, nevera
Factibilidad Permite mejorar la producción y calidad. Podría cumplir ventas
Viabilidad comercial Fortalecer fuerza de ventas. salida de productos.
Tiempo de ejecución —

Oportunidad 2 Desarrollo y elaboración de nuevos productos, innovando a sabor y textura. Productos estrella
Factibilidad Permite ampliar la gama de los productos, genera valor agregado. para no se necesita capitalizar por el momento.
Viabilidad comercial Satisfacer los cortes y genera nuevos nichos de mercado.
Tiempo de ejecución —

Oportunidad 3

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Desarrollo de portafolio por fortalezas Mercadeo y Publicidad, manejo de redes sociales y pagina web.
Factibilidad Diseñar el portafolio permite ofrecer de manera clara los productos no obstante, el manejo de redes sociales y pag web por el momento no es viable por los gastos que implica
Viabilidad comercial Puede mejor el proceso de ventas.
Tiempo de ejecución —

Alternativa seleccionada y el porqué

Se identificó que la alternativa viable es la N. 1, ya que por medio de la adquisición de las herramientas de cocina como Horno de leña, estufa, Batidora y nevera va a fortalecer la cadena de producción manteniendo la calidad de producto ofrecido.



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Fabian Andres Rodriguez
Emprendimiento	El Taller de los arcoiris
Fecha	17-03-2023

Oportunidad 1 Creación y diseño de la pagina web y desarrollo de publicidad por redes sociales y/o acercamiento a obtenidos
Factibilidad Permitira llegar a un segmento más amplio del mercado no obstante pueden generar costos adicionales.
Viabilidad comercial Puede generar nuevos objetivos de mercado.
Tiempo de ejecución

Oportunidad 2 Implementación de "Bibliomovil"
Factibilidad Permite mejor su desplazamiento, y exhibicion de los libros en cualquier lugar. Permite más promoción de su producto
Viabilidad comercial le puede generar más ganancia aparte de mejor movilidad y promoción
Tiempo de ejecución —

Oportunidad 3

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

Implementación de la "Carga Literaria" para participar en ferias.
Factibilidad Implementación de "Carga Literaria" permite tener un punto o puesto de venta en los diferentes ferias en los que se pueda participar, la participación le permite buscar a crecer.
Viabilidad comercial En las ferias se puede mostrar la carga y venta de libros, adquirir nuevos clientes.
Tiempo de ejecución —

Alternativa seleccionada y el porqué

Se identificó la alternativa No 2 como la estrategia más importante para el negocio, en la búsqueda del posicionamiento de la marca. El Bibliomóvil consta de un carrito de carga que se adaptaría a su moto, con el fin de poder movilizarse con una mayor cantidad de libros en diferentes puntos de la ciudad. También debe contar con unas estanterías de madera que permitan los exhibidores de los libros.

En segunda instancia, se complementa la opción No 3, ya que tener una carpa y/o mesas le va permitir participar más activamente en ferias.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Fabian Gutierrez Rodriguez
Emprendimiento	Skull Point Boutique
Fecha	17-03-2023

Oportunidad 1 Adquirir maquinaria y materia prima maquina de corte/troquel tela, cremallera, etc
Factibilidad Permite aumento de la producción, diversificar los productos.
Viabilidad comercial Permitiria aumentar el stock y la creación de nuevas ideas.
Tiempo de ejecución —

Oportunidad 2 Registro de marca ante cámara de comercio
Factibilidad El proceso de registro ante cámara de comercio permite expandir la marca con mas fuerza en los diferentes medios.
Viabilidad comercial Respaldo de la marca consiguiendo mas clientela
Tiempo de ejecución —

Oportunidad 3

Powered by CamScanner

Creacion de pagina web y mantenimiento / Fortalecimiento de pagina redes sociales.
Factibilidad El mantenimiento de la pagina web no es viable por el momento debido que requiere un gasto con el que no se cuenta
Viabilidad comercial Permite visibilizacion de la marca
Tiempo de ejecución -

Alternativa seleccionada y el porqué Se identifico que la opción número No 1 es la mas favorable para el negocio. Contar con mas materia prima permite contar con nuevos productos y/o diseños fortaleciendo el proceso de innovación. Adicionalmente, contar con la maquina cortadora facilita el proceso de producción del producto propuesto.

Powered by CamScanner

Comunidad

Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	Artesanías Indígenas INGA.
Fecha	22 - marzo - 2023

Oportunidad 1 Elementos de adecuación de espacio, permite tener mejor visión de los productos que exhibe, lo cual ayuda a llegar al cliente con más elementos, mejor carta de presentación del stand.

Factibilidad – Vitrinas (2) de 2m alto x 1m ancho x 30cm profundo → $400.000 aprox c/u.
– mesas plegables (3) a (4). 150cm largo x 70 u 80cm de ancho → $230.000 c/u
– mostrador tipo escalera con subdivisiones de 60cm x 60cm → $60.000 c/u
(2) → exhibidor de productos pequeños.

Viabilidad comercial → Se considera que los productos planteados son factibles respecto a los valores planteados de incentivos
– esta alternativa es viable para el emprendimiento pues representa un beneficio directo en su organización y presentación de productos para contactar con los clientes.

Tiempo de ejecución
– Son elementos de entrega inmediata con larga vida útil, moviles para usarlos en distintos lugares.

Oportunidad 2 Insumos de producción, permite producir más artesanías, lo cual representa más ingresos, ventas y posibilidad de ofrecer mayor participación laboral a quienes con-con este apoyo ofrecer también nuevos productos a los clientes.

Factibilidad – Mostacilla → 10 libras aprox inicial → checa y Miyuqui → $60.000 c/u
– hilos → Carretes o rollos de zoom → 10 rollos → $6.000
– Agujas → 10 paquetes de aguja de pelo → $5000. → factible siempre

Viabilidad comercial y cuando se concilien las cantidades vs incentivo
→ los insumos representan un beneficio directo para el desarrollo de producción, ventas, reactivación económica y ganancia del emprendimiento, su relación es directa.

Tiempo de ejecución
→ representa 1 mes de producción y artesanías en exhibición por 3 meses.

Oportunidad 3 Herramental para el proceso de producción.

Permite lograr más producción al tener a disposición más herramientas para el trabajo al mismo tiempo, dando la posibilidad de incluir o involucrar más personas en el proceso.

Factibilidad – Esmeril → pulido de materiales → $300.000.
- taladro → inalámbrico → $200.000
- martillo(s) → $20.000. → Telares(4) → $30000
- serrucho → $50.000. → Se considera que es factible al conciliar los valores y cantidades respecto al valor del incentivo.

Viabilidad comercial
- Beneficio y relación directa para el emprendimiento, al permitir aumentar producción, y dar mayor facilidad en el desarrollo de actividades laborales.

Tiempo de ejecución
- Son productos de entrega inmediata y de larga vida útil para el emprendimiento.

Alternativa seleccionada y el porqué

→ Se considera que la necesidad del emprendimiento engloba las 3 alternativas planteadas para la inversión del incentivo, teniendo en cuenta que las tres tienen relación directa y beneficio, así como cumplimiento de objetivos propuestos por el emprendedor para el negocio. Se deben conciliar las cantidades de insumos, herramientas y elementos de adecuación de espacios, respecto al valor que se apruebe de incentivo. para confirmar la factibilidad de cada alternativa.

- Se plantea que la opción que tiene prelación respecto a las demás es la alternativa 2.

Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	Diseño y modelado Bim
Fecha	16 - marzo - 2023

Oportunidad 1 Abarcar proyectos más grandes en los que piden mayor resolución de imagen, render con el pce que tiene mejore prestaciones), al poder manejar softwares más especializados de más calidad -Profundización en campos distintos de la misma arquitectura y más programas).
Factibilidad Pc → Especificación RAM (min 16 - ideal 32) tarjeta grafica. (Nvidia min 4gb) procesador Intel o Ryzen ((7 core o amd) 3.0 Hz y teclado numerico. y Portatil. (Especial para el desarrollo grafico) $4'800.000 - $5'200.000 lo cual está dentro de los rangos del valor de los incentivos)
Viabilidad comercial La viabilidad de esta alternativa es alta. puesto que tiene una relación directa con el componente de innovación y mejora de procesos de la empresa, al permitir la consecución de los objetivos planteados, y favorecimiento del proyecto y del proceso de estudio que se está adelantando.
Tiempo de ejecución Se puede encontrar en almacenes de cadena Con entrega inmediata en sitio o con envío.

Oportunidad 2 La implementación de AR y Bim por medio de cursos de aprendizaje y profundización, permite. Incursionar e implementar el uso de estas, tecnologia, para lograr mejorar la presentación de producto, comprensión del cliente, mejor entrega estetica y diferenciación de la competencia.
Factibilidad -No se identifican muchos cursos de tipo AR (unicamente Virtuales) → $400.000 al Cambio. con empresa en Bolivia. -Se identifican varios cursos Bim (portal Civil o grupo Nazka) que oscilan entre los $200.000 y $300.000. → en ambos cursos), el valor se ajusta al posible incentivo.
Viabilidad comercial Es viable, pues ofrece ampliar el conocimiento disponible para el desarrollo de las actividades, productos y servicios que ofrece la empresa de acuerdo al enfoque de la misma, amplificando los elementos que ya se manejan y ofrecen. Relación directa con el mejoramiento de producto y ampliación del mercado (consecución de objetivos).
Tiempo de ejecución Los cursos tienen un tiempo de clase de 40 horas. durante 4 semanas. y se abren cupos bimestrales para inscripción de estudiantes.

Oportunidad 3 Analisis de mercado y aplicación de publicidad

comunidad emprende
Bogotá

que permite ampliar la base de clientes que ya se tiene. y dar a conocer mejor la empresa, así como saber mejor como apuntar a las necesidades del mercado, para lograr más proyectos, ventas y experiencia

Factibilidad: La contratación de publicidad digital para la empresa podría estar rondando entre los $500.000 y $900.000 para dar a conocer la empresa por redes y medios digitales con un profesional en la materia. de igual forma, el estudio de mercado se valoraría con precios aproximados cercanos al de publicidad — por el punto en que esta la empresa, no es un gasto necesario en este momento, por ahora se considera que lo que más da a conocer el trabajo

Viabilidad comercial: A pesar que tiene relación con el objetivo y el emprendimiento se podría favorecer de esta estrategia, se considera que no es el momento propicio o acorde para la inversión en estos aspectos dada la escala de la empresa. y su capacidad de desarrollo actual de producto.

Tiempo de ejecución: tanto el manejo publicitario de redes y medios digitales, como el estudio de mercado, tendría un tiempo de ejecución de 4 semanas, momento en el que se debera contratar nuevamente si se busca dar continuidad.

Alternativa seleccionada y el porqué

- Alternativa 1 como primera que se buscaria suplir puesto que es la que se constituye como principal herramienta de trabajo, pues de la capacidad del mismo depende la dimensión de proyectos que podria manejar. la segunda alternativa depende directamente de la primera al ser el medio de aplicación de los conocimientos adquiridos en la segunda, pues un pc de baja capacidad o no tener pc, no le permite aplicar el conocimiento adquirido Bim y AR. el pc permite mejor presentación de producto y mas libertad, eficiencia y creatividad a la hora de trabajar en los aspectos de producto y servicio que ya ofrece la empresa.
- Alternativa 2 tambien se contempla como seleccionada, solo si se cuenta con el cumplimiento de la alternativa 1, pues la aplicación de posible nuevo conocimiento y profundización del mismo, solo podra ser aplicado y puesto en practica en un pc con buenas prestaciones). Sin embargo es un conocimiento valioso que permitira ampliar el catalogo de productos que se ofrecen.

comunidad emprende Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Fabian Arturo Rodriguez
Emprendimiento	Sabanare
Fecha	17-03-2023

Oportunidad 1 Fortalecer la estrategia de marketing digital a tradicional. - pagina web, redes sociales - volanteo.
Factibilidad Esta alternativa no es factible puesto que mantener la pagina web genera un costo adicional que en el momento no sería viable.
Viabilidad comercial Podría entrar ventas al desde a conocer más.
Tiempo de ejecución —

Oportunidad 2 Adecuar del local (estructura) y adquisición de sistema contable y pc. (software de contabilidad).
Factibilidad La estructura permite mantener organizado el stock del negocio y el sistema contable a la organización contable.
Viabilidad comercial
Tiempo de ejecución —

Oportunidad 3

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Adquirir los productos estrella para diversificar el stock del negocio, de la marca Jebunce ya que hay más salida comercial.
Factibilidad Es util para el negocio mantener el stock suficiente para poder sacar ganancias
Viabilidad comercial Los productos Jebunce ha tenido más acogida que los productos de otras marcas, por su precio, calidad y vida útil.
Tiempo de ejecución -

Alternativa seleccionada y el porqué Se identificó que la alternativa viable es la No 3 ya que es determinante para el negocio mantener el stock de productos y garantizar así sus ventas. La adquisición de productos se va a enfocar en los productos que se venden bajo la marca Jebunce, el cual es distribuido por una sola persona. Y puede que en el mercado se consigan productos similares pero no con la misma calidad y/o cuidado También se ha considerado la alternativa No 2, porque se hace primordial ampliar el negocio y poder tener más organización del stock mediante la adquisición de estantería y también se contempla la idea de adquirir un sistema contable.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Fabian Estudio Rodriguez
Emprendimiento	Suka Organicos
Fecha	15-03-2023

Oportunidad 1 Fortalecimiento del Kit de cuidado y asesorias para el mantenimiento de las plantas.
Factibilidad Para el proceso de innovación es importante rediseñar los Kit estos generan mayor calidad del producto y podrian generar fidelizacion
Viabilidad comercial Es un valor agregado para el mercado y el producto
Tiempo de ejecución —

Oportunidad 2 Inclusión de los empaques y adquisición de estructura
Factibilidad Genera innovación, mejor experiencia para el cliente, fortalece las ventas. La estructura ayuda a la organizacion del negocio y cumple objetivo logo plateo – punto fisico
Viabilidad comercial Potencializar las ventas.
Tiempo de ejecución -

Oportunidad 3

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Construcción de pagina web y fortalecimiento de Marketing
Factibilidad Por el monto en el que este el negocio no es viable montar la pagina por los costos elevados.
Viabilidad comercial Favorecen al impulso del producto y servicio, no obstante representa gasto adicional
Tiempo de ejecución —

Alternativa seleccionada y el porqué

Se identificó la alternativa No 1., como la más adecuada a las necesidades del negocio. El Kit de cuidado fortalecerá las ventas general fidelización de los clientes, ya que se identificó la necesidad de ellos por adquirir los productos para el cuidado de las plantas.

Adicionalmente, la No 2 se identificó como complementaria ya que se propone mover con los empaques y la estatería apunta a cuidar el objetivo a mediano plazo para adecuar el punto físico.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Fabian Gustavo R.
Emprendimiento	Litoral del Pacífico
Fecha	15-03-2023

Oportunidad 1 Desarrollo Digital de promoción y video → Desarrollo página Web Branding y redes sociales.. Capacitación para el manejo del tema
Factibilidad La implementación de las redes puede ser un factor de potencialidad en el mercado para adquirir nuevos clientes.
Viabilidad comercial Punto de clientes, mayor amplitud por medio de plataformas redes sociales. Mejor fuerte de mercadeo. y ventas.
Tiempo de ejecución 2 meses.

Oportunidad 2 Brindar capacitaciones (RRHH) sobre Servicio al Cliente, atención/ servicio en la mesa y cocinas.
Factibilidad Las capacitaciones brindaran innovación respecto a la presentación de los platos y atención/Servicio al cliente.
Viabilidad comercial Permitira mejorar la experiencia del Cliente fortaleciendo la fuerza de venta y generando fidelidad.
Tiempo de ejecución 2 meses

Oportunidad 3

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Renovación de menaje, carta física, implementar de carta digital.
Factibilidad Permite generar innovación en el diseño de los platos (nuevos preschamos).
Viabilidad comercial Impulsa la calidad de los productos. Genera mayor interes de los clientes.
Tiempo de ejecución 2 meses

Alternativa seleccionada y el porqué Se ha determinado que la alternativa N. 2 es la mas importante para poder cumplir con el objetivo. Porque el proceso de las capacitaciones van a generar nuevos conocimientos que contribuyan con la presentación de los platos y en lo relacionado con la atención al cliente. Se considera como segunda opción la alternativa N.1 que permitira fortalecer todo el proceso de Marketing y Branding del negocio.

Powered by CamScanner

Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	AWASKAKUNA ÑUKANCHI
Fecha	17 - marzo - 2023.

Oportunidad 1 Elementos de adecuación de stand y Herramienta. Los elementos que se proponen permite organizar mejor el espacio y dar protección a los productos que lo requieren. También permite maximizar el espacio de exposición de más stock rotulador.

Factibilidad Carpa (lona frontal del stand — ($360.000 + IVA) Herramienta menor. Vitrinas (2) de (90 cm alto x 2m largo) 1 (2m de alto x 1m de largo), sillas (3) camuflada. mesa plastica plegable (5) plastitas! - Vitrina (60x60) para objetos pequeños con divisiones. — Se estima que esta inversión cuesta $ 2'600.000 lo cual

Viabilidad comercial se ajusta a los valores del posible incentivo. - Se considera que es viable esta propuesta, pues tiene relación directa y beneficio para el desarrollo de la actividad que realiza el emprendimiento.

Tiempo de ejecución Los objetos son de entrega inmediata. Se pueden implementar desde el primer momento en el local (se necesitan con urgencia para adecuar espacio)

Oportunidad 2 permite continuar suministrando producto para venta en el local, logrando así tener mayor venta y beneficio del trabajo que realizan; también permite mayor oportunidad de innovación al tener disponible material para desarrollo de

Factibilidad nuevos productos para la venta.
* Shakira (mostacilla) — $70.000 libra * hilos de colores ($9.000) * Herrajes ($3000)
diferentes colores (100 libras) rollos 20 100 piezas.
* Madera (listones) para exposición, telares y marcos — 3 tiras de 2m.

Viabilidad comercial • El valor de la inversión con las cantidades indicadas sobrepasa • Se considera el máximo incentivo por lo que se deben cancelar viable la compra cantidades para que sea factible.
de material comercio innovado, y de reactivación económica directo del emprendimiento

Tiempo de ejecución La entrega de material es inmediato y se considera que permite tener activo el desarrollo de producto. de 3 meses.

Oportunidad 3 Cámara fotográfica para DT desarrollo de portafolio.

comunidad emprende Bogotá

permite tener la oportunidad para llegar a nuevos mercados y ofrecer el producto en vitrina digital, lo cual ayudaría a amplia venta y darse a conocer.
Factibilidad -Camara go pro. (con control remoto) 4K 16mp. Dragon touch. → $ 640.000. —este valor se ajusta a los valores que se podrían aprobar de incentivo.
Viabilidad comercial Se considera que es una opción viable con relación directa al funcionamiento y beneficio del emprendimiento pero no se considera como lo primordial.
Tiempo de ejecución La entrega del producto es inmediata y se podría implementar simultaneamente desde el primer momento en el emprendimiento.

Alternativa seleccionada y el porqué

- Se escoge como primera alternativa para implementación a la opción 1 pues permite organizar mejor y sin dificultad el espacio de exposición que tienen de productos, con posibilidad de poderlos transladar a donde se necesite, aportando mejor estetica, presentación y carta de presentación a los clientes.
- Se considera la opción 2 como complemento necesario para la reactivación economica y componente de innovación para la empresa (pendiente. Conciliar cantidades respecto al valor del incentivo aprobado)
- la tercera opción (3) se considera como complemento terciario. Como elemento que aporta beneficios al emprendimiento, por lo que si se incluye en el monto de inversión; sería correcto. conciliar con las demás alternativas.

comunidad emprende
Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo Iriarte.
Emprendimiento	GRILLMEISTER.
Fecha	15 - marzo - 2023.

Oportunidad 1
Refrigerador tipo botella, → Oportunidad de mejorar el sistema de producción y la efectividad, al poder contar con mayor stock de materias primas y disminuir la necesidad de tiempos de compras semanales.

Factibilidad
el refrigerador cuesta $ 1'200.000 y es de entrega inmediata. Por lo que se ajusta en tiempos, así como en Valor al programa. y a las necesidades del negocio.

Viabilidad comercial
- Es un objeto que tiene relación con el proceso de producción que es necesario en el desarrollo de sus productos. Es viable como objeto que aporta eficiencia en tiempos y representa una mejora.

Tiempo de ejecución
- La entrega del producto u objeto por parte del proveedor es inmediata y puede tener una vida útil de 10 o más años.

Oportunidad 2 Horno de convección → oportunidad en tiempo y eficiencia en la cocción de los alimentos y desarrollo de producto, para evitar incrementos de tiempo de espera y perdida de clientes

Factibilidad
Costo del producto es de $ 2'800.000, lo cual se ajusta en precio al valor posible del incentivo, así como en tiempos pues es de entrega inmediata.

Viabilidad comercial
Su viabilidad es directa al producto y vocación (necesidad) del negocio, al ser un local de comidas, el cual mejora tiempos en procesos de cocción. de platos grandes

Tiempo de ejecución
- la entrega del objeto es inmediata. por parte de los proveedores y tiene una vida útil amplia.

Oportunidad 3 Sistema de facturación post.

comunidad emprende Bogotá

el cual es necesario y obligatorio para su sistema de facturas como lo exige la ley (DIAN)

Factibilidad

$4'800.000 incluyendo PC, Impresora de Comandas, impresora de facturas y periodicado a caja del negocio, lo cual podría aportar en las necesidades no solo obligatorias si no complementarias del negocio.

Viabilidad comercial

Es viable directamente para el negocio, gracias al aporte en cumplimiento legal, como de complemento en caja y balance.

Tiempo de ejecución

es inmediato y tiene largo tiempo de vida útil

Alternativa seleccionada y el porqué

Sistema post de facturación pues es el objeto más inmediato a implementar y primera necesidad que cubrir por temas de cumplimiento ante la DIAN, de forma que le pueda evitar sanciones por incumplimiento. Además, es algo que aporta en eficiencia y control económico al permitir sistematizar los ingresos económicos del local y controlar, producción inventario, servicio y demás puntos importantes en el proceso diario del local.

Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	MUJERES EN EL ARTE.
Fecha	16 - marzo - 2023.

Oportunidad 1 Herramienta y maquinaria portatil y fijanecesaria en producción. permite optimizar tiempo y producto en campo y también para el correcto desarrollo del producto en el primer momento; desarrollo de mal producto y mejores condiciones laborales para el artesano.
Factibilidad 5 maquinas de coser portatiles, caladora, pulidora, grapadora y luces industria) (4), taladro, compresor y aerografo (2), equipo portatil de soldadura, mesa de trabajo (Euro), caballetes portatiles para niños (taller), carpa Se estima que la herramienta puede costar $1'500.000 lo cual se ajustaria posibles
Viabilidad comercial (montos) aprovados del incentivo Tiene relación directa con el objetivo del proyecto y productos del emprendimiento, al permitir facilitar y aumentar la producción en menor tiempo (mayor efectividad) así como suplir necesidades) ensitios de expo).
Tiempo de ejecución Son elementos que se contemplan con forma inmediata de entrega e implementación, que además tienen una larga vida útil

Oportunidad 2 Compra de insumos Implementación tangible de la potenciación de los circuitos artistico. (museo taller) que permita llegar a mas centros comerciales donde se haria la exposición y llegar a mas lugares donde presentarse con mejor estetica y calidad que atraiga mas clientes.
Factibilidad (10 maniquies con soporte ($260.000), estibas 1m por maniqui (10-15) con un valor de $10.000; porcelanicron, tela, $700.000 por 100 paquetes de porcelanicron) $80.000 por vestido, $700.000 por 10 maniquie)) maquillaje ($650.000), y accesorios ($500.000) lo cual arroja un valor de $5'350.000. lo cual estaria en los rangos
Viabilidad comercial [de valores] estipulados de incentivo). Tiene relacion directa con el proyecto y favorece la implementacion del componente de innovación artistica que estabuscando el emprendimiento al permitir conseguir los objetivos planteados con la inversion, al potenciar e implementar los circuitos artisticos.
Tiempo de ejecución Se entregan todos los elementos de forma inmediata. Los elementos se pueden utilizar varias veces en varias presentaciones a largo plazo.

Oportunidad 3 Contratación de logistica para el desarrollo de la exposición

comunidad emprende Bogotá

	Implementar con mayor calidad el proyecto de exposición del circuito artístico y facilitar la instalación del mismo, permitiendo dar empleo a varias mujeres quienes a presentar sus creaciones) y demás personal
Factibilidad	transporte ($300.000), personal técnico de montaje en el lugar de exposición tanto de elementos a exponer como de luces. (personal de carga, implementadora, patinadora, artista plástico y vestuarista) — ($900.000) lo cual está dentro del rango de recursos.
Viabilidad comercial	A pesar que tiene relación con el objetivo planteado, su aporte no es sostenido en el tiempo y no aporta mayor fuerza de innovación al proceso de la empresa, por lo que no se considera viable.
Tiempo de ejecución	El tiempo de exposición es de un mes siendo necesaria la implementación de la logística una sola vez por exposición.

Alternativa seleccionada y el porqué

La alternativa que se considera como elemento primordial de inversión para lograr los objetivos de los proyectos del emprendimiento y aplicación de innovación desde el que hacer de la empresa es la alternativa 2, al ser la única forma de implementación y potenciación de los circuitos artísticos de exposición cultural y museo itinerante, es la alternativa que permite hacer realidad el proyecto al aportar los elementos básicos y necesarios para el desarrollo y crecimiento del emprendimiento.

Se contempla la opción de aplicación de la alternativa 1 como parte complementaria al desarrollo de los circuitos artísticos, dado que la unión de ambas alternativas es lo que da la potenciación completa del proyecto; por lo que se está dispuesto conciliar la unión de ambas opciones de acuerdo con los montos de incentivo aprobados.

comunidad emprende
Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	El punto solar.
Fecha	17-marzo-2023.

Oportunidad 1 PAGINA web (e-commerce) y Volanteo en recibos de servicios publicos ligado — si o si van juntos para la efectividad de la propuesta planteada para tener la oportunidad de dar a conocer la marca de forma más amplia.

Factibilidad
- Pagina web (e-commerce) → Valor cercano en promedio $3'000.000
- Volanteo en recibo de servicio publico → $3'500.000
- Es factible la implementación de ambos elementos respecto al valor de incentivo (valor posible aprobado).

Viabilidad comercial
- Es viable, pues cumple con el objetivo planteado por el emprendedor, así como con el objetivo del programa.
- representa un beneficio muy grande para el desarrollo de marca.

Tiempo de ejecución
- Pagina web → Implementación en 15 días, posterior a la paq se hace la Recibos servicio publico (Volanteo) con Codigo QR a la pagina (Ya entregas de Volanteo en recibos de servicios toma 1 mes).

Oportunidad 2
oportunidad de darse a conocer ante las personas que pasan frente al local y/o para dar una mejor explicación de producto y procesos a sus clientes) lo cual da mejor presentación.

Factibilidad
- El TV para la zona exterior no es factible pues tiene un costo de aprox 25 millones por su dimensión (no factible vs incentivo)
- El TV interior para centro de experiencia es factible con un costo de $1.000.000.

Viabilidad comercial → Considera como una alternativa viable para el emprendimiento, pero que no genera el impacto amplio que se busca para lograr el objetivo planteado (no alternativa primordial) → No representa beneficio mayor.

Tiempo de ejecución
- Implementación inmediata.

Oportunidad 3 Herramienta de cierre y Orientación

equipo, da la oportunidad de dar un acabado profesional a los productos que requieren de ensamble en sitio o en el local (gabinete) y Kits Solares)

Factibilidad

*es factible respecto al valor posible del incentivo.

- Sierra electrica → $800.000
- Ponchadora hidraulica → $70.000.
- pela cables - rachet de llaves → $300.000

Viabilidad comercial

- Viable al tener relación y beneficio para el desarrollo de producto y actividades que se realizan en el local pero no es el elemento primordial y no cumple el objetivo planteado.

Tiempo de ejecución

- Inmediata. tanto en entrega como en su utilización
- buen tiempo de vida util.

Alternativa seleccionada y el porqué

- Se escoge la alternativa 1 como oportunidad primordial para la consecución de objetivos planteados, pues sería una gran forma de dar a conocer el emprendimiento, lo cual sería un Boom (novedad) o componente innovador en los procesos de promoción y publicidad de la empresa. (un antes y un despues) que atraiga los clientes deseados.

- tambien se plantea, incluir, si es posible de acuerdo al valor del incentivo, la inclusión de herramienta que permita, dar eficiencia y calidad al ensamble y kits que manejan. (Alternativa 3).

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 1

Fecha:	16 de marzo
Nombre Empresa:	Jannashop.
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez
Barrio:	El consuelo
Responsable en la empresa:	Johana Beatriz Rodriguez
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Historia del emprendimiento
- avances
- actualización del diagnostico
- objetivos.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

02 actualización del diagnostico
03 objetivo inicial

3. **Observaciones**

- Definir el incentivo y mejorarlo.
- alternativa de avance
- se compromete a planter su incentivo con mejor orden de importancia.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor Tecnico	
Johana Beatriz	Responsable empresa	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	15 de marzo 2023
Nombre Empresa:	El Bemben
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez S.
Barrio:	San diego
Responsable en la empresa:	Darly Gisela Valencia.
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

Analisis de alternativas de solucion, viabilidad comercial en el mercado, ademas de identificar la mas factible para el emprendimiento.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

04-cuadro de oportunidades.

3. **Observaciones** El emprendedor esta deacuerdo con lo escrito y hablado en la visita numero 2 y en el formulario 04 de cuadro de oportunidades.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor Tecnico	
Darly Gisela Valencia	Responsable Empresa	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	15 de marzo 2023
Nombre Empresa:	Taller arte y manualidades Neverland.
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez.
Barrio:	San diego.
Responsable en la empresa:	Johana de Dios Rodriguez.
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

Analisis de alternativas de solucion, viabilidad comercial en el mercado, ademas de identificar lo mas factible para el emprendimiento.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

04 de cuadro de oportunidades.

3. **Observaciones** El emprendedor esta de acuerdo con lo escrito y hablado en la visita numero 2 y en el formulario 04 cuadro de oportunidades.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor tecnico	
Johana de Dios	Representante legal	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2 .

Fecha:	16 de marzo 2023
Nombre Empresa:	Chicha y dulceria doña fere
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez
Barrio:	La Perseverancia.
Responsable en la empresa:	Sandra Illiana Forero.
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

Analisis de alternativas de solucion y su viabilidad comercial en el mercado ademas de identificar la mas factible del emprendimiento.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

- 04 cuadro de oportunidades.

3. **Observaciones**- La emprendedora esta deacuerdo con lo hablado y escrito en el documento 04 del cuadro de oportunidades.
- Avanza en la creación de redes sociales
- manifiesta estar en la creacion de sulogo.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor Tecnico	
Sandra Illiana Forero	Responsable Empresa	Sandra forero

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	22 de marzo 2023
Nombre Empresa:	Frank boy
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez
Barrio:	San Diego.
Responsable en la empresa:	Franklin Maturana.
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**
Analisis de alternativas de solucion, viabilidad comercial en el mercado, ademas de identificar la mas factible del emprendimiento.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**
04 - cuadro de oportunidades.

3. **Observaciones** El emprendedor esta de acuerdo con lo hablado y escrito en la visita 2 y en el documento 04 de cuadro de oportunidades.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor Tecnico	
Franklin Maturana	Representante Legal.	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	22 de marzo 2023
Nombre Empresa:	lo mas barbaro.
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez S.
Barrio:	Alameda.
Responsable en la empresa:	Diana Chacon.
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**
Analisis de las alternativas y desarrollo del documento de las oportunidades y su viabilidad comercial en el mercado.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**
- 04 cuadro de oportunidades.

3. **Observaciones** la emprendedora esta de acuerdo con todo lo hablado y escrito en la visita 2, con el documento 04 cuadro de oportunidades.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor Tecnico	
Diana chacon	Representante legal	Diana Chacón

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	22 de marzo 2023
Nombre Empresa:	Tu moda brendiu
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez
Barrio:	San diego
Responsable en la empresa:	Cindy Johana Diaz
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

Analisis de alternativas de solucion, viabilidad comercal en el mercado, ademas de identificar la mas factible para el emprendimiento.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

04 - cuadro de oportunidades.

3. **Observaciones** . la emprendedora esta de acuerdo con lo hablado en la visita 2 y en el documento de cuadro de oportunidades.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor Tecnico	
Cindy Johana Diaz	Representante legal.	Cindy Diaz

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	30 de Marzo 2023
Nombre Empresa:	Cafeteria Rosita.
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez
Barrio:	Universidad ECCI
Responsable en la empresa:	Ana Rosa Murillo.
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

1. Presentación de asesores. 2. Presentación de los emprendedores A. Presentación del negocio B Objetivo del negocio. C. Obstaculos D. estrategia frente a sus objetivos y obstaculos. E Innovación - Concepto, estrategia actual, estrategia a corto plazo 3. Cotización

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

N/A

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

se informa al emprendedor sobre las condiciones y requisitos que deben tener encuenta en el momento de solicitar y presentar las cotizaciones, es informado que estas cotizaciones deben contener la información clara y especifica de las caracteristicas y necesidades de los productos a solicitar.

-Estas cotizaciones deben ser presentadas en el segundo encuentro Grupal.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor Tecnico	
Ana Rosa Morillo	Representante Legal	Ana Rosa Morillo

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	30 de Marzo 2023
Nombre Empresa:	El Bemben
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez
Barrio:	Universidad ECCI
Responsable en la empresa:	
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

1. Presentación de asesores. 2 Presentación de los emprendedores A. Presentación del negocio B. Objetivo del negocio C. obstaculos D. estrategia frente a sus obstaculos E. innovación - concepto, estrategia actual estrategia a corto plazo.
3. Cotizaciones.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

N/A

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

se informa al emprendedor sobre las condiciones y requisitos que deben tener encuenta en el momento de solcitar y presentar las cotizaciones, es informado que estas cotizaciones deben contener la informacion clara y especifica de las caracteristicas y necesidades de los productos a solicitar.

- Estas cotizaciones deben ser presentadas enel segundo encuentro Gropal.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor Tecnico	
Darly Gisela Valencia	Representante Legal.	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.

Fecha:	30 - marzo - 2023
Nombre Empresa:	Estirpe
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	Universidad Ecci
Responsable en la empresa:	Laura Rios
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

Socialización y retroalimentación sobre:
- objetivos del emprendimiento
- obstáculos en el desarrollo de actividades
- posibles soluciones a obstáculos

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

- mesa de trabajo grupal de Conversación y retro alimentación.

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Se informa sobre las características y exigencias en la construcción y presentación de cotizaciones para el segundo encuentro grupal

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Laura Ruiz	Emprendedor	Laura Ruiz.
Luis Fernando Ospina	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	15-03-2023
Nombre Empresa:	Yesid "El Peseverante" Barber Shop
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Gotardo Rodriguez
Barrio:	Las Nieves.
Responsable en la empresa:	Yesid Córdoba Perea
Duración de la reunión:	2hras.

1. **Temas tratados durante la visita**

   Revisión del diagnóstico y actualización
   Revisión del objetivo social y las alternativas de solución.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

   02. Actualización Diagnóstico
   03. Objetivo Social

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Desde el corto tiempo entre la creación del Diagnóstico y la primera visita técnica no se evidencian grandes avances en este proceso
- Se identifican las alternativas de solución, no obstante aun no hay claridad respecto a la implementación del proceso de innovación.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Yesenia Cordoba	Administrador	
Fabian Antonio Rodriguez	Asesor Tecnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	16/03/2023
Nombre Empresa:	las Delicias de Emmita
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	La Perseverancia
Responsable en la empresa:	Pedro Gonzalez
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

- Actualización de información
- nuevas ideas de Productos.
- Cuadro de oportunidades, Factibilidad, viabilidad, ejecución

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

04- Cuadro O Portunidades el emprendedor esta de acuerdo con lo escrito y hablado en la Visita 2 y el Formato 04 - cuadro de oportunidades.

Yo Pedro Gonzalez estoy de acuerdo con este cuadro oportunidades

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- el emprendedor continuara con las actividades descritas en la visita 1.
- el emprendedor evaluara los posibles obstaculos de las oportunidades vistas en la visita 2.
- Ir Buscando las cotizaciones con los requistos previstos.

→ el emprendedor computarizo todos sus productos, proveedores y costos + ganancias.

Y/O

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Pedro Gonzalez	Propietario	
Tatiana Benavides	Asesor	

Powered by CamScanner

Comunidad

Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	27 - marzo - 2023
Nombre Empresa:	Almacen Foto electrico.
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	Las nieves.
Responsable en la empresa:	Leonel ospina Castro
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. Temas tratados durante la visita

- Oportunidad, factibilidad, viabilidad y tiempo de implementación de las diferentes alternativas planteadas para cumplir objetivos del emprendimiento
- escogimos la alternativa que mejor se adapta a los objetivos que se tienen con la inversión
- Estructura de cotizaciones

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

Cuadro de oportunidades (04)

Comunidad

Bogotá

3. Observaciones

- El emprendedor se compromete a identificar los obstaculos que podria encontrar en la implementación de la alternativa seleccionada.
- El emprendedor se compromete a continuar el proceso de cotización de los elementos que necesita para implementar alternativa.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Leonel Ospina C	Emprendedor	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	16/03/2023
Nombre Empresa:	Avisos Relieves Bogota S.A.S
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	Las nieves
Responsable en la empresa:	Rosa Torres
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Actualizacion de temas
- Cuadro de oportunidades.
- nuevas ideas de Productos.
- Cotizaciones.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

04- Cuadro de oportunidades., la emprendedora esta de acuerdo con lo hablado en la Visita 2 y lo escrito en el Formulario 04 Cuadro de oportunidades.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- El emprendedor continuara con las actividades descritas en la visita1
- El emprendedor evaluara las Posibles obstaculos de las oportunidades vistas en la visita 2.
- Las emprendedora escribira de forma detallada las caracteristicas de los productos que requiere. y realizara las cotizaciones

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Tatiana Benavides	Asesor	Tatiana K
Rosa Torres	Propietaria	
Yuly Pérez	Asistente	Yuly Andrea Perez

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	17-03-2023
Nombre Empresa:	Huerta casera
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	La Perseverancia
Responsable en la empresa:	Miriam Reyes
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

- añadir al objetivo el compostaje o tierra abonada.
- cuadro de oportunidades, Factibilidad Viabilidad comercial, tiempo de ejecución
- actividad a desarrollar la Proxima reunión

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

04- cuadro de oportunidades, el emprendedor esta de acuerdo con lo hablado en la visita y lo escrito en el formulario 04- cuadro de oportunidades.

Acta 2

Miriam Reyes G.
41584795
319 258 9511

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- el emprendedor debera investigar los Problemas de las oportunidades descritas en el formulario 04 cuadro de oportunidades, con el Fin de discutirlas en el Proximo encuentro.
- Ir realizando las cotizaciones con las debidas Instrucciones proporcionadas anteriormente
- Continuar desarrollando las actividades Previstas en la visita 1.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Miriam Reyes	Propietaria	Miriam Reyes G.
Tatiana Saavedra	Asesor	Tatiana R

Miriam Reyes G.
41584795
3192589511

Powered by CamScanner

Comunidad

Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	17 marzo 2023
Nombre Empresa:	manos creativas los pecos.
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Pardomo
Barrio:	Las Nieves.
Responsable en la empresa:	AIXA PATRICIA VALDERRAMA
Duración de la reunión:	2 HORAS.

1. Temas tratados durante la visita
   - Oportunidades, factibilidad, viabilidad y tiempos de las alternativas planteadas y para cumplir los objetivos
   - Selección de alternativa a implementar con intención de inversión del incentivo
   - Cotizaciones de los elementos planteados.
2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita
   - Cuadro de oportunidades (04).

3. Observaciones

- el emprendedor se compromete a iniciar el proceso de cotización de los productos que se consideran en las alternativas planteadas para inversión, bajo las coordinaciones o condiciones mencionadas durante el proceso de capacitación.
- el emprendedor se compromete a identificar los posibles obstaculos que se puedan encontar en la implementación de las alternativas de inversión escogidas.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Patricia Valderrama	Emprendedor	
Luis Emilio Pardomo	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 02

Fecha:	15-03-2023
Nombre Empresa:	Emprendes Sas
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Gustavo Rodriguez
Barrio:	la Perseverancia
Responsable en la empresa:	Sra. Delia Cecilia Tafur
Duración de la reunión:	2 hrs

1. **Temas tratados durante la visita**

   Revision de las alternativas de solucion
   Identificar la alternativa más factible
   para el negocio

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

   O.4. Cuadro de Oportunidades

3. **Observaciones**

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Observaciones:

- Se informa al emprendedor que las actividades debe estar listas para el siguiente encuentro grupal.
- Se informa también sobre los requisitos que se deben tener en cuenta para el proceso de actividades y procedimientos

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Ana Dalia Garcia	Propietaria	
Fabian Estudio Rodriguez	Asesor Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 02

Fecha:	17-03-2023
Nombre Empresa:	Mady Pets
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Castro R
Barrio:	San Bernardo
Responsable en la empresa:	Amanda Rodriguez Ramirez
Duración de la reunión:	2 hrs

1. **Temas tratados durante la visita**

Analisis de las alternativas de solución al objetivo inicial

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

04. Cuadro Oportunidades



3. **Observaciones**

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

Observaciones

- La emprendedora fue informada sobre las condiciones y características que debe tener las capacitaciones y procesos.
- Fue informada ~~respecto~~ que debe tener los contenidos listos para el segundo encuentro 30/04.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Amanda Rodriguez	Gerente.	Amanda Rod/G.
Fabian Estudio Rodriguez	Desarrollo Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 02

Fecha:	16-03-2023
Nombre Empresa:	Fogón de los Tonfio
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estudio Rodriguez
Barrio:	Los Nieves
Responsable en la empresa:	Sandra Milena Tonfio Pulido
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

   Análisis de las alternativas de solución, identificando la alternativa mas pertinente para el negocio

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

   04. Cuadro de Oportunidades

3. **Observaciones**

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

Observaciones.

- Se informa a la emprendedora sobre las condiciones y requisitos de las cotizaciones.

- Se informa que las cotizaciones deben estar listas por el sgpd. siguiente

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
[illegible]	Asesor	
Fabian Castaño Z	Asesor Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2.

Fecha:	17-03-2023
Nombre Empresa:	El Tesoro del Sabor J
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Bancvidas Buitrago
Barrio:	La Perseverancia
Responsable en la empresa:	Marta Isabel y Jorge Peralta
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

- Cuadro de oportunidades, Factibilidad, viabilidad comercial Tiempo de ejecución.
- actividad a desarrollar la proxima reunión

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

04-Cuadro oportunidades, el emprendedor esta de acuerdo con lo hablado en la visita 2 y lo escritoen el Formulario 04-Cuadro de oportunidades.

Acta 2.

JORGE PERALTA

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- el emprendedor debera investigar los Problemas de las oPortunidades descritos en el Formulario 04 Cuadro de oPortunidades, con el Fin de discutirlos en el Proximo encuentro.
- Ir Realizando las cotizaciones con las debidas instrucciones Proporcionadas anteriormente.
- Continuar desarrollando las actividades previstas en la visita1.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Marta Isabel	Propietaria	
Jorge Peralta	Propietario	JORGE PERALTA
Tatiana Benavides	ASESOR	

J

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2.

Fecha:	17-03-2023
Nombre Empresa:	El Tesoro del Sabor J
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Bancvidas Buitrago
Barrio:	La Perseverancia
Responsable en la empresa:	Marta Isabel y Jorge Peralta
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

- Cuadro de oportunidades, Factibilidad, viabilidad comercial Tiempo de ejecución.
- actividad a desarrollar la proxima reunión

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

04-Cuadro oportunidades, el emprendedor esta de acuerdo con lo hablado en la visita 2 y lo escritoen el Formulario 04-Cuadro de oportunidades.

Acta 2.

JORGE PERALTA

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- el emprendedor debera investigar los Problemas de las oPortunidades descritos en el Formulario 04 Cuadro de oPortunidades, con el Fin de discutirlos en el Proximo encuentro.
- Ir Realizando las cotizaciones con las debidas instrucciones Proporcionadas anteriormente.
- Continuar desarrollando las actividades previstas en la visita1.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Marta Isabel	Propietaria	
Jorge Peralta	Propietario	JORGE PERALTA
Tatiana Benavides	ASESOR	

J

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 02

Fecha:	17-03-2023
Nombre Empresa:	El Taller de Los Ancestros
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estudio Rodriguez
Barrio:	La Macarena
Responsable en la empresa:	Andres Mauricio Arcos Pulido
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

Análisis de las alternativas de solución al problema del objetivo inicial.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

04. Cuadro de oportunidades.

3. **Observaciones**

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Observaciones.

- Se informa al emprendedor sobre las condiciones y requisitos que deben tener las cotizaciones.
- Se informó que para la segunda reunión grupal se deben tener listas las cotizaciones.



Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Andrés Arias	Emprendedor	Andrés Arias
Fabian Eduardo R.	Docente Técnico	F. E.
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	17 - marzo - 2023.
Nombre Empresa:	EL PUNTO SOLAR. LATAM.
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	LAS NIEVES
Responsable en la empresa:	DANIEL SARMIENTO.
Duración de la reunión:	2 HORAS

1. **Temas tratados durante la visita**

- oportunidades, factibilidad viabilidad y tiempos de implementación de las alternativas propuestas
- Escogencia de alternativa de inversión de acuerdo al componente de innovación para la empresa.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

- Cuadro de oportunidades (04)

comunidad emprende
Bogotá

3. Observaciones

- El emprendedor se compromete a iniciar el proceso de reconocimiento de proveedores y construcción de cotizaciones de los elementos planteados como escogidos según alternativa. (Servicios de pagina web, volanteo y herramientas)
- El emprendedor se compromete a identificar los posibles obstaculos que podria encontrar en la implementación de las alternativas de inversión.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Daniel Sarmiento	Gerente	
Luis Emilio Bedoya	Asesor	

Comunidad

Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	22- marzo - 2023.
Nombre Empresa:	Artesanias indigenas INGA.
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Pardomo
Barrio:	Veracruz.
Responsable en la empresa:	Edgar Tisoy.
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. Temas tratados durante la visita

- Oportunidades, factibilidad, Viabilidad tiempos. de cada una de las alternativas planteadas para Inversión del incentivo y se escogio cual o cuales de ellas representan mayores beneficios para el emprendimiento
- Estructura de Cotizacion)

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

- Cuadro de oportunidades (04).

3. Observaciones

- El señor Tisoy manifiesta que le gustaría que la alcaldía pudiese ampliar y mejorar el espacio de exposición en las plazoletas por parte de la alcaldía para dar a conocer mejor el producto
- El emprendedor se compromete a identificar los obstáculos o dificultades que se puedan presentar en la implementación de las alternativas.
- El emprendedor se compromete a iniciar el proceso de cotización de la cotización de los productos mencionados por cada alternativa planteada para inversión.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Edgar Alex Tisoy	Emprendedor	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	16 - marzo - 2023.
Nombre Empresa:	Diseño y modelado Bim
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	SAN MARTIN.
Responsable en la empresa:	Paola Garcia
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. Temas tratados durante la visita
   - oportunidades, Factibilidad, Viabilidad y tiempo de alternativas propuestas.
   - alternativa escogida de acuerdo a su pertinencia e innovación.
   - Cotizaciones.

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita
   - Cuadro de oportunidades (04).



comunidad emprende
Bogotá

3. Observaciones

- Se habla sobre el compromiso de iniciar el proceso de conseguir las cotizaciones que estan relacionadas a las alternativas, asi como las condiciones en las que se deben presentar dichas cotizaciones.

- El emprendedor se compromete a investigar y profundizar sobre las posibles dificultades que puede encontrar para implementar las alternativas escogidas, de inversión y consecución de objetivos

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Paola Alejandra García B	Emprendedor	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 02

Fecha:	17-03-2023
Nombre Empresa:	Saburare
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estudio R
Barrio:	Las Cruces
Responsable en la empresa:	Andrea Jaret Garcia
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

   Evaluación y análisis de las alternativas de solución al objetivo inicial.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

   04. Cuadro de Oportunidad

3. **Observaciones**

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Observaciones.

- Se informa a la oprendedora sobre los condiciones y requisitos que se deben tener en cuenta sobre los entregables de los posibles proveedores.
- Se informa que estos entregables deben estar listos para el segundo encuentro grupal.



Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Andrea Jerez	Administradora	Andrea Jerez
Fabian Estudo Rodriguez	Asesor técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 02

Fecha:	15-03-2023
Nombre Empresa:	Suka Orquideas
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estudo Rodriguez
Barrio:	Los Nieves
Responsable en la empresa:	Juan Guillermo Rodriguez
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

Analisis de las alternativas de solucion al objetivo inicial.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

0.4. Cuadro de oportunidad.

3. **Observaciones**

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Observaciones

- Se informa al emprendedor debe las condiciones que se deben tener en cuenta para la solicitud de las cotizaciones.
- Se informa que deben tener las facturas listas para la segunda reunión presencial grupal

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Juan Guillermo Rodriguez	Fundador Guka agency	
Fabian Castrillo	Docente Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	15/03/2023
Nombre Empresa:	LP Graficos
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	Las Aguas
Responsable en la empresa:	Luis Arturo Parra
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

- las alternativas, caracteristicas, costos.
- avances. y nuevos proyectos.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

04 – LP Graficos, cuadro de oportunidades el emprendedor esta de acuerdo con lo escrito y hablado en la visita 2 y el Formulario 04-cuadro de oportunidades.

Angela Parra Velandia
15/03/23

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. **Observaciones**

- de las oportunidades vistas encontrar problemas y las Posibles soluciones.
- Realizar las actividades Pendientes del ~~[illegible]~~ visita 1

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Luis Arturo Parra.	Coronel.	Luis Parra
Angela Parra	Administración	
Tatiana Benavides	Asesor	Tatiana B

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	22/03/2023
Nombre Empresa:	own Way
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	San diego
Responsable en la empresa:	Johana Morales
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita** - no terceriZar. - Centralizar. Producción La Producción.

Viaje a Mexico del esposo de la emprendedora
Cuadro de oportunidades
Organizacion Financiera.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

04- Cuadro de Oportunidades. la emprendedora esta de acuerdo con lo hablado en la visita 2 y lo escrito en el formulario 04- cuadro de oportunidades.

Johanna Maritza Morales V.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Investigar las oportunidades y las posibles problemas que puedan surgir con su respectiva solución
- Continuar con la realización de las actividades de la visita 2.
- Características de las alternativas, ir realizando las cotizaciones.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Tatiana Bencavides	Asesor	
Jhoana morales	Propietaria	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 02

Fecha:	15. 03. 2023
Nombre Empresa:	Ciudad del Pacífico
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Castaño Rodriguez
Barrio:	Los Mirtos
Responsable en la empresa:	Sindy Paola Narvaez Moreno
Duración de la reunión:	2 hrs

1. **Temas tratados durante la visita**

Analisis de las alternativas de solución.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

04. Cuadro de Oportunidades

3. **Observaciones**

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Observaciones.

- La emprendedora es informada respecto a los requisitos establecidos para la presentación de los entregables.
- Es informada que para el segundo encuentro grupal debe tener los entregables.



Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Sindy Paola Moreno Moran	Administradora	
Fabian Astudillo R	Asesor Técnico	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2.

Fecha:	24/03/2023
Nombre Empresa:	Artemisa Materita
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides.
Barrio:	la macarena
Responsable en la empresa:	Karen Parra.
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- incapacidad por Problemas personales
- Cuadro de oportunidades.
- Actualización de las clases.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

04- Cuadro de Oportunidades, la emprendedora esta de acuerdo con lo hablado en la visita 2 y escrito en el cuadro de Oportunidades, Formato 04- Cuadro de Oportunidades.

Karen Juleth Parra Restrepo.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Analizar los posibles problemas que pueda ocurrir con las alternativas seleccionadas y su posible solución
- Ponerse al dia con las actividades
- definir las caracteristicas de las oportunidades o alternativa, ir cotizando

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Karen Parra	Propietario	Karen Liliana Parra Castaño
Tatiana Benavides	Asesor	Tatiana B

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	30-03-2023
Nombre Empresa:	DeliciPanaderas
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	Universidad Ecci
Responsable en la empresa:	Maria Muñoz
Duración de la reunión	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

1. Presentación de los asesores.
2. Presentación de los emprendedores, del Emprendimiento. Objetivo, obstaculos, estrategia, Frente a los obstaculos Innovación (concepto, estrategia actual a corto plazo)
3. Cotizaciones.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

N/A

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Se informa al emprendedor sobre las condiciones y requisitos que deben tener en cuenta en el momento de solicitar y presentar las cotizaciones.
- Es informado que las cotizaciones deben tener la información clara y especifica de las caracteristicas y necesidades de los productos a solicitar.
- las cotizaciones se deben presentar en el segundo encuentro grupal 13 de Abril.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Tatiana Benavides	Asesor	Tatiana B
Maria Muñoz	Propietaria	Ximena Muñoz

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	30-03-2023
Nombre Empresa:	DeliciPanaderas
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	Universidad Ecci
Responsable en la empresa:	Maria Muñoz
Duración de la reunión	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

1. Presentación de los asesores.
2. Presentación de los emprendedores, del Emprendimiento. Objetivo, obstaculos, estrategia, Frente a los obstaculos Innovación (concepto, estrategia actual a corto plazo)
3. Cotizaciones.

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

N/A

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Se informa al emprendedor sobre las condiciones y requisitos que deben tener en cuenta en el momento de solicitar y presentar las cotizaciones.
- Es informado que las cotizaciones deben tener la información clara y especifica de las caracteristicas y necesidades de los productos a solicitar.
- las cotizaciones se deben presentar en el segundo encuentro grupal 13 de Abril.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Tatiana Benavides	Asesor	Tatiana B
Maria Muñoz	Propietaria	Ximena Muñoz

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	30-03-2023
Nombre Empresa:	El tesoro del Sabor J
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	Universidad Ecci
Responsable en la empresa:	Marta Isabel y Jorge Peralta
Duración de la reunión:	2 horas

1. Temas tratados durante la visita

1. Presentación de las asesores.
2. Presentacion de los emprendedores, del emprendimiento, objetivo obstaculos, estrategia frente a los obstaculos, innovación concepto, estrategia actual y a corto plazo)
3. Cotizaciones.

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

N/A

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Se informa al emprendedor sobre las condiciones y requisitos que deben tener en cuenta en el momento de solicitar y Presentar las cotizaciones
- es informado que las cotizaciones deben tener la información clara y especifica de las caracteristicas y necesidades de los Productos a solicitar.
- Las cotizaciones se deben Presentar en el Segundo encuentro grupal 13 de Abril.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Jorge Peralta	Propietario	JORGE PERALTA
Tatiana Benavides	Asesor	Tatiana B

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.03

Fecha:	30-03-2023
Nombre Empresa:	Dsoñeros DERO
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Gustavo Rodriguez
Barrio:	Las Nieves
Responsable en la empresa:	Adriana Bonilla Gonzalez
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

Plan asesoria grupo
1- Presentacion asesora
2- Presentacion emprendedores
A- Presentacion negocios
B- ~~Objetivos~~ negocio
C- Obstaculos
D- Estrategia frente obstaculos
E- Interaccion
3- Contratos

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

N/A

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Se informa al emprendedor sobre las condiciones y requisitos que deben tener en cuenta en el momento de solicitar y presentar las cotizaciones.

Así mismo, es informado que estas cotizaciones deben contener la información clara y específica de las características y necesidades de los productos a adquirir.

Estas cotizaciones deben ser presentadas en el segundo encuentro grupal, el cual será el próximo 13 de abril

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Adriana Bonilla	Asesor eco ambiental	
Fabian Castaneda	Asesor Técnico	
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.

Fecha:	29 - marzo - 2023
Nombre Empresa:	Tienda Valery - Plastiquemaison
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	Universidad ECCI
Responsable en la empresa:	Angela Garcia.
Duración de la reunión:	2 Horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- retroalimentación y Socialización sobre:
  - objetivos del emprendedor
  - obstaculos en el desarrollo de actividades
  - retroalimentación en posibles soluciones

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

- mesa grupal de trabajo, Conversación y retroalimentación.

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Claridad en los obstaculos y soluciones identificados en el desarrollo de su actividad
- Claridad en el proceso de cotizaciones y compromiso de entrega de estas en el proximo encuentra grupal.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Juan David Mahecha	emprendedor	Juan David Mahecha
Luis Emilio Perdomo	Asesor	
Angela Cristina Garcia	emprendedor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.

Fecha:	20 - marzo - 2023
Nombre Empresa:	Diseño y modelado Bim
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	Universidad Ecci
Responsable en la empresa:	Paola Garcia.
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

* Socialización y retroalimentación sobre.
- objetivos del emprendimiento
- obstaculos en el desarrollo de actividades
- Posibles soluciones a obstaculos

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

- Mesa de trabajo grupal de conversación y retroalimentación.

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Se informa sobre las características y exigencias en la construcción y presentación de cotizaciones, así como las fechas de presentación de las mismas (segundo encuentro grupal)

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Paola A. García B	Emprendedora	
Luis Emilio Pedraza	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 03

Fecha:	30-03-2023
Nombre Empresa:	Suka Orquideas
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Gustavo Rodriguez
Barrio:	Los Nieves
Responsable en la empresa:	Juan Guillermo Rodriguez
Duración de la reunión:	2 hrs.

1. **Temas tratados durante la visita**
   Plan asesoria sapa
   1- Presentacion asesores
   2- Presentacion emprendedores
   A- Presentacion negocio
   B- Objetivo negocio
   C- Obstaculos
   D- Estrategia frente obstaculos
   E- Expectativas
   3- Conclusiones
2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**
   N/A

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Se informa al emprendedor sobre los condicionantes y requisitos que deben tener en cuenta en el momento de solicitar y presentar las cotizaciones.

Así mismo, es informado que estas cotizaciones deben contener la información clara y específica de las características y necesidades de los productos a solicitar.

Estas cotizaciones deben ser presentadas en el segundo encuentro grupal, el cual, será el próximo 13 de abril

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Juan Guillermo Rodriguez	Suka	
Fabian C[illegible] R	Asesor Tecnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 03

Fecha:	30-03-2023
Nombre Empresa:	Litoral Pacífico Centro
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estrada Rodriguez
Barrio:	Las Nieves
Responsable en la empresa:	Sindy Pada Nacio Mocio
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

Plan asesoría grupo
1- Presentación asesores
2- Presentación emprendedores
A- Presentación negocio
B- Objetivo negocio
C- Obstáculos
D- Estrategias frente obstáculos
E- Innovación
3- Conclusiones

2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**

N/A

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Se informa al emprendedor sobre los condiciones y requisitos que deben tener en cuenta en el monto de solicitar y presentar las cotizaciones.

Así mismo, es informado que estas cotizaciones debe contener la información clara y específica de las características y necesidades de los productos a adquirir.

Estas cotizaciones deben ser presentadas en el segundo encuentro grupal, el cual, será el próximo 13 de abril

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Paola Moreno M	Representante Legal	
Fabian Estrada R	Diseño Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	17 - marzo - 2023.
Nombre Empresa:	AUASKAKUNA NUKANCHI
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo.
Barrio:	VERACRUZ.
Responsable en la empresa:	Ruby Marlenny Jacanamijoy.
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. Temas tratados durante la visita

- oportunidades, factibilidad, viabilidad y tiempo de ejecución de las alternativas propuesta y la escogencia de las cuales se podrían incluir en el precio o valor del incentivo
- Condiciones de las cotizaciones.

2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita

- Cuadro de oportunidades (04)

3. Observaciones

- El emprendedor se compromete a iniciar el proceso de construcción de cotizaciones de los elementos propuestos en las alternativas escogidas.

- El emprendedor se compromete a identificar los obstaculos o dificultades que se podrían encontrar en el proceso de implementación de las alternativas escogidas

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Ruby Marleny Jacanamijoy	Representante	
Luis Emilio Pardomo	Asesor	

Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	15- MARZO - 2023.
Nombre Empresa:	GRILLMEISTER.
Nombre Asesores Técnico:	~~YOTA~~ Luis Emilio Perdomo Iriarte.
Barrio:	LA MACARENA.
Responsable en la empresa:	YOMAIRA. OSUNA.
Duración de la reunión:	2 HORAS.

1. Temas tratados durante la visita
   - Analisis de factibilidad, Viabilidad y tiempos de ejecución de las alternativas y Discusión para escoger la que más adaptara a la necesidad.
   - MUDANZA DEL LOCAL DE LA ZONA DE LA MACARENA PARA EL SECTOR DE USAQUEN, LO CUAL YA ESTA EN PROCESO.
2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita
   - Cuadro de oportunidades (04).
   - Se explico el proceso a desarrollar con el formato. y se desarrollo el metodo de escogencia del objeto o alternativa que mejor se adoptaba a la necesidad.

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- El Emprendimiento se encuentra en proceso de traslado de la zona de la macarena (Santafe), al barrio Santa Barbara occidental (USAQUEN) en la calle 116 # 17-30. El traslado inicio durante el fin de semana anterior a esta visita y ya se hizo entrega del local en la Cr 4A # 26c-04.
- Se informa al emprendedor que el traslado del negocio a otra localidad implica la perdida del beneficio al incurrir en el incumplimiento de los requisitos especificos del programa, los cuales el emprendedor conoce y sabe que son necesarios para aplicar al incentivo. (LA CONDICIÓN ES que el negocio SO encuentre en la localidad de SANTAFE).
- MANIFIESTA LA INTENCION DE continuar en capacitación.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Yomaira Osuna	Emprendedor	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad emprende
Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	16-marzo-2023.
Nombre Empresa:	MUJERES EN EL ARTE
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	La MACARENA.
Responsable en la empresa:	ANA CRISTINA NARVAEZ.
Duración de la reunión:	2 HORAS.

1. **Temas tratados durante la visita**
   - oportunidad, factibilidad Viabilidad y tiempo de ejecución de las alternativas propuestas
   - alternativa propuesta como escogida de acuerdo a su pertenencia e Innovación.
   - Puntos de duda para la construcción de las cotizaciones.
2. **Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita**
   - Cuadro de oportunidades (04).

comunidad emprende Bogotá

3. **Observaciones**

- El emprendedor se compromete a iniciar el proceso de conseguir las cotizaciones necesaria en el proceso, de forma que inicie la identificación de proveedores, especificaciones y condiciones de los elementos mencionados según las alternativas planteadas
- El emprendedor se compromete a identificar investigar y profundizar sobre las posibles dificultades que puede encontrar para implementar las alternativas escogidas para inversión y consecución de objetivos

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Juan Gabriel Daza	Emprendedor	
Luis Emilio Perdomo	Asesor.	

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Periódico la hormiga
Fecha	22-03-2023

Oportunidad 1 - <u>Micrófono y una espuma especial de entrevistador.</u>
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir el Micrófono y una espuma especial de entrevistador. B. el emprendedor manifiesta que obtener el Micrófono y una espuma especial de entrevistador, sería un proyecto a mediano – largo plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial - Se requiere una para el micrófono y otra específica para el celular, con esto el emprendedor podrá subir contenido a las redes de mejor calidad, es una herramienta para hacer crecer su emprendimiento.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato ya que, una vez entregado el Micrófono y una espuma especial de entrevistador, la emprendedora lo usará para la realización de sus productos. B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder el Micrófono y una espuma especial de entrevistador, por esta razón el tiempo de ejecución será a largo plazo.

Oportunidad 2 - <u>Computador</u>
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir el equipo de cómputo. B. El emprendedor manifiesta que obtener el equipo de cómputo, sería un proyecto a mediano – largo plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial

- El emprendedor manifiesta que requiere un computador para realizar de mejor forma la finalidad del periódico, debe tener un sistema operativo actualizado para poder editar y diseñar las noticias, anuncios etc.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato ya que, una vez entregado el computador, la emprendedora lo usará para la realización de sus productos. B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder adquirir el equipo de cómputo, por esta razón el tiempo de ejecución será a largo plazo.

Oportunidad 3 - <u>Impresión del periódico.</u>
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir la impresión del periódico. B. el emprendedor manifiesta que obtener la impresión del periódico sería un proyecto a corto mediano plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial - El emprendedor requiere pagarle al impresor para lanzar su edición de forma física, seguirá teniendo la edición física de su periódico, lo comercializará por los sectores que usualmente distribuye.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato ya que, una vez entregada la impresión del periódico. B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder adquirir la impresión del periódico, por esta razón el tiempo de ejecución será a corto mediano plazo.

Alternativa seleccionada y el porqué La alternativa seleccionada es la Oportunidad 2 concerniente al equipo de cómputo o computador, El emprendedor manifiesta que requiere un computador para realizar de mejor forma la finalidad del periódico, debe tener un sistema operativo actualizado para poder editar y diseñar las noticias, anuncios etc.

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Periódico la hormiga
Fecha	22-03-2023

Oportunidad 1 - <u>Micrófono y una espuma especial de entrevistador.</u>
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir el Micrófono y una espuma especial de entrevistador. B. el emprendedor manifiesta que obtener el Micrófono y una espuma especial de entrevistador, sería un proyecto a mediano – largo plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial - Se requiere una para el micrófono y otra específica para el celular, con esto el emprendedor podrá subir contenido a las redes de mejor calidad, es una herramienta para hacer crecer su emprendimiento.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato ya que, una vez entregado el Micrófono y una espuma especial de entrevistador, la emprendedora lo usará para la realización de sus productos. B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder el Micrófono y una espuma especial de entrevistador, por esta razón el tiempo de ejecución será a largo plazo.

Oportunidad 2 - <u>Computador</u>
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir el equipo de cómputo. B. El emprendedor manifiesta que obtener el equipo de cómputo, sería un proyecto a mediano – largo plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial

- El emprendedor manifiesta que requiere un computador para realizar de mejor forma la finalidad del periódico, debe tener un sistema operativo actualizado para poder editar y diseñar las noticias, anuncios etc.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato ya que, una vez entregado el computador, la emprendedora lo usará para la realización de sus productos. B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder adquirir el equipo de cómputo, por esta razón el tiempo de ejecución será a largo plazo.

Oportunidad 3 - <u>Impresión del periódico.</u>
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir la impresión del periódico. B. el emprendedor manifiesta que obtener la impresión del periódico sería un proyecto a corto mediano plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial - El emprendedor requiere pagarle al impresor para lanzar su edición de forma física, seguirá teniendo la edición física de su periódico, lo comercializará por los sectores que usualmente distribuye.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato ya que, una vez entregada la impresión del periódico. B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder adquirir la impresión del periódico, por esta razón el tiempo de ejecución será a corto mediano plazo.

Alternativa seleccionada y el porqué La alternativa seleccionada es la Oportunidad 2 concerniente al equipo de cómputo o computador, El emprendedor manifiesta que requiere un computador para realizar de mejor forma la finalidad del periódico, debe tener un sistema operativo actualizado para poder editar y diseñar las noticias, anuncios etc.

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	LG Gráficos
Fecha	15-03-2023

Oportunidad 1 COMPUTADOR. Es una herramienta fundamental dentro del proceso creativo ya que aquí se diseñan, se crean, se innova y finalmente se plasma en lo material (Camisetas, Agendas, Tarjetas, Volantes, Mugs , botilitos , esferos, impresión gran formato, vinilos, stickers, importante que este tenga características especiales para diseño como un buen software y buena memoria ram, que soporte los programas de diseño gráfico, edición, creación de páginas web.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir el computador. B. El emprendedor manifiesta que obtener el computador sería un proyecto a largo plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial - Teniendo esta herramienta pueden ser más agiles a la hora de crear y realizar ideas a sus clientes, innovamos en la tecnología que nos brinda los programas gráficos, hacer uso profesional para obtener un resultado exitoso.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que una vez entregado el computador la emprendedora lo usará para la realización de sus productos. B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder adquirir el computador, por esta razón el tiempo de ejecución será a largo plazo.

Oportunidad 2 - IMPRESORA SUBLIMACION.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir la impresora de sublimación. B. El emprendedor manifiesta que obtener la impresora de sublimación sería un proyecto a mediano plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial - Esta herramienta, les permitirá avanzar en el proceso de producción, que la impresión sea más clara, con una calidad alta que potencie el proceso de estampado, ya que con esta impresora podemos realizar varios productos como: Mugs, Camisetas, Tulas, Bolsas, Gorras, Botilitos, Cojines y demás productos.

Podrán innovar en el tema de los tiempos de entrega, si antes era de 1 a 2 días, ahora puede ser el mismo día también en la calidad del estampado.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que una vez entrego la emprendedora lo usará para la realización de sus productos. B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder adquirir la impresora, por esta razón el tiempo de ejecución será a mediano plazo.

Oportunidad 3 - TERMOFIJADORA.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir la termofijadora. B. El emprendedor manifiesta que obtener la termofijadora sería un proyecto a largo plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial - Esta herramienta es el proceso final, porque aquí se estampan todas las ideas ya en el material final, producto final, seria de alta calidad, con colores vivos, imagen clara, es una termofijadora de 40 x 6o cms esta medida les beneficiaria Debido a que dejarían de tercerizar, incrementando su producción, teniendo una alta productividad y eficiencia para la entrega final. Podrían innovar con productos que tercerizarían como (Estampado de tulas, morrales, cojines, telas camisetas, buzos, chaquetas entre otros)
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que una vez entregada la sublimadora la emprendedora lo usará para la realización de sus productos. B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder adquirir la sublimadora, por esta razón el tiempo de ejecución será a largo plazo.

Alternativa seleccionada y el porqué La alternativa seleccionada es la Oportunidad 1 concerniente al COMPUTADOR. Es una herramienta fundamental dentro del proceso creativo ya que aquí se diseñan, se crean, se innova y finalmente se plasma en lo material (Camisetas, Agendas, Tarjetas, Volantes, Mugs , botilitos , esferos, impresión gran formato, vinilos, stickers, importante que este tenga características especiales para diseño como un buen software y buena memoria ram, que soporte los programas de diseño gráfico, edición, creación de páginas web. Teniendo esta herramienta pueden ser más agiles a la hora de crear y realizar ideas a sus clientes, innovamos en la tecnología que nos brinda los programas gráficos, hacer uso profesional para obtener un resultado exitoso.

comunidad emprende Bogotá

Nombre	Apellido	Correo electrónico
pablo	aloisi	aloi*******@***.com
Jairo	Ariza	jair*****@***.com
Milena	Baracaldo	milena.baracaldo@bdguidance.com
Andres	Bernal	cabe*******@***.com
Alejandra	Bonito	jand*******@***.com
Camila	Cardenas	cami**********@***.com
Natalia	Cardoso	nata**********@***.com
Yoiber	Castellanos	ases**********@***.com
Olga lucia	Caycedo	olga**********@***.com
Yoconta	Chocolates	choc**********@***.com
YARA VANNESA	CORREA BIFOLCO	yvan****@***.com
Nandotsava	Das	nand*********@***.com
Gastronomía	de Colombia SAS	gast[redacted]@[redacted].com
Paola	Diaz	paola.diaz@bdguidance.com
Alexandra	escobar aillòn	alex******@***.com
Wilson Javier	Mendez Huerfano	wilh*****@***.com
fredy ediksom	moreno gonzalez	fred**********@***.com
Taqueria	Oveja Negra	taqu**********@***.com
Sandra	Peña	samm****@***.com
Hugo	Perilla	hugo****@***.com
DIEGO ALEJANDRO	PINTO MORENO	from******@***.com
Ana Lucia	Rendon Bello	luci*******@***.com
Evelin	Rivera	nico**********@***.com
Melissa	Rodriguez	mrod*********@***.com
Jose Benjamin	Rojas Herrera	jose**********@***.com
Luisa Elena	Sánchez García	shan*****@***.com
Omar	Torres	ot50*****@***.com
Santiago	villamil	sant**********@***.com
Santiago	Villamil Diaz	sant**********@***.co
Monica	zamora olaya	moni**********@***.com

Duración	Hora a la que se unió	Hora a la que salió
21 min	8:38	9:00
1 h 57 min	7:01	8:59
2 h 9 min	6:52	9:01
1 h 43 min	7:16	9:00
2 h 12 min	6:48	9:00
34 min	8:38	9:12
1 h 54 min	7:04	8:58
1 h 23 min	7:02	9:01
38 min	8:23	9:01
43 min	7:02	9:00
1 h 19 min	7:26	8:58
1 h 51 min	7:06	9:00
1 h 59 min	7:01	8:59
2 min	6:51	6:53
1 h 56 min	7:04	9:00
6 min	8:54	9:00
1 h 55 min	7:04	8:59
1 h 59 min	7:00	8:59
1 h 55 min	7:05	8:59
2 h 1 min	6:58	8:59
1 h 49 min	7:10	9:00
23 min	8:37	9:00
1 h 57 min	7:03	9:00
1 h 20 min	8:23	9:43
1 h 38 min	7:24	9:31
1 h 58 min	7:01	9:00
7 min	8:26	8:34
32 min	8:28	9:00
18 min	8:10	8:29
1 h 56 min	7:03	9:00

Grabación

Alejandra Bonito está presentando



Alejandra Bon...

Nandotsav...

Alexandra esc...

Gastronomía ...

Taquería Ovoj...

Luisa Elena Sá...

Hugo Perilla

9 más

Tú

8:06 | Economía Circular

Buscar

ESP

8:06 a. m.
2/03/2023


Grabación
Alejandra Bonito está presentando
ECONOMÍA CIRCULAR EN EL MUNDO NOS OFRECE...
EMPRESARIAL
SOCIAL
ECONÓMICO
AMBIENTAL
Primeros pasos a la economía circular
Japón _ Aprobación de la Ley economía Circular, años 2000
Corea _ Red de colaboración y simbiosis industrial, año 2005.
China _ Parques ECOIndustriales de minería urbana y procesamiento de residuos, año 2009.
Escocia _ Plan de Cero Residuos, 2010
ALCALDÍA LOCAL DE SANTA FE
BOGOTÁ
Alejandra Bonito
Nandotsava Das
14 más
Tú
Personas
Silenciar a todos
Añadir personas
Luisa Elena Sánchez García
Monica zamora olaya
Nandotsava Das
Natalia Cardoso
Sandra Peña
Taquería Oveja Negra
Más invitados
8:07 | Economía Circular
18

00-023 Imprimir en papel oficio

REGISTRO DE ASISTENCIA A EVENTOS PRESENCIALES:
COMUNIDAD EMPRENDE CONTRATO No. FDLSF-CPS-276-2022 -
COMPONENTE I. REVITALIZACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPACIDADES PARA EMPRENDEDORES

BD GUIDANCE

ORMACION GENERAL DEL EVENTO

nbre de Evento: Negocios Verdes. **Ciudad:** Bogotá.

ha: 04 | 03 | 2023 **Página** 1 **de** 2

STENTES AL EVENTO :

NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	FIRMA
Hugo fernando Perilla	79999230	3206688199	hugofp78@hotmail.com	
Jheisson Santiago Garzón				REMPLAZO
Jose Germán Manos				REMPLAZO
Edwin Vallejo.	79754942	3214685061	bocadelocatomares@gmail.com	
Evelin Rivera	1000226868	3208613421	nicolrivera152003@gmail.com	Evelin.
Pilar Velasquez Navarro	26.813.360	3232310887	Francisca del Pilar velasquez@gmail.com	
Laura Amaya Argenta.	1014213523.	3219138807	lau-2916@hotmail.com	
Juan Carlos Caldón (NANDO).	80'257.904.	3107060952.	nandotsavadas@gmail.com	NANDO
Juan Pablo S.T. Barrera Suarez	80.036.958	3107601264	juansepa19@hotmail.com	
Yurismar Esperanza Villamizar	38327751	3007989581	Esperanzavillamizar98@gmail	
Santiago Villamil Diaz	1019109201	3134678533	santiagodvillamil@	

tamiento conforme política de datos: Autorizo a BD Guidance como operador del Programa Comunidad Emprende Contrato No. FDLSF-CPS-276-2022, conforme a los lineamientos establecidos en la ley 1581 de 2012, como responsable de la recolección de los datos personales garantizando la confidencialidad respecto al tratamiento de los datos personales suministrados en este formato, propendiendo por su debida custodia, uso, circulación y supresión.

Powered by CamScanner

SANTA FE | BOGOTÁ

REGISTRO DE ASISTENCIA A EVENTOS PRESENCIALES:
COMUNIDAD EMPRENDE CONTRATO No. FDLSF-CPS-276-2022 -
COMPONENTE I. REVITALIZACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPACIDADES PARA EMPRENDEDORES

BD GUIDANCE

FORMACION GENERAL DEL EVENTO

Nombre de Evento: Negocios verdes

Ciudad: Bogotá

Fecha: 07 | 03 | 2023

Página 1 de 1

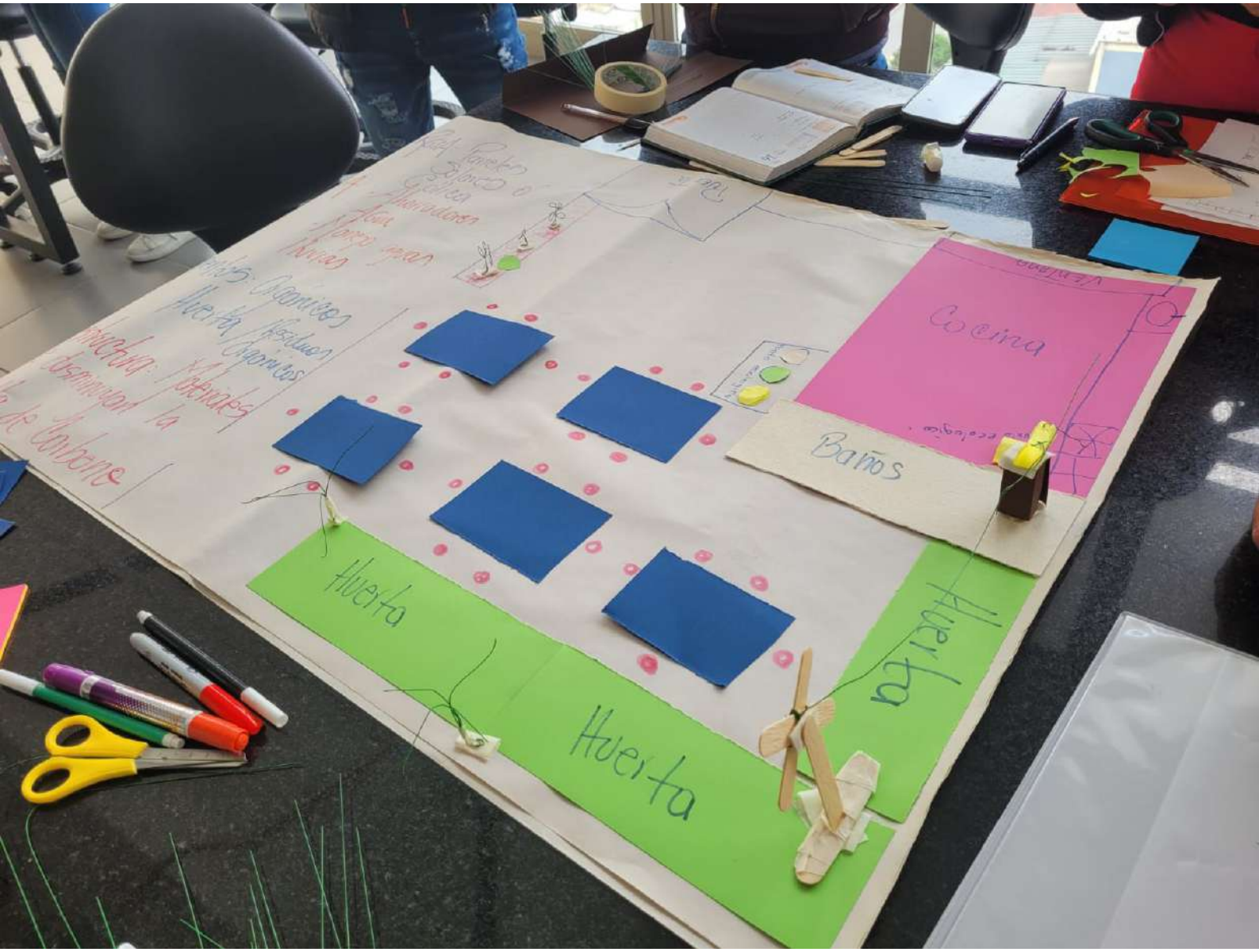
ASISTENTES AL EVENTO:

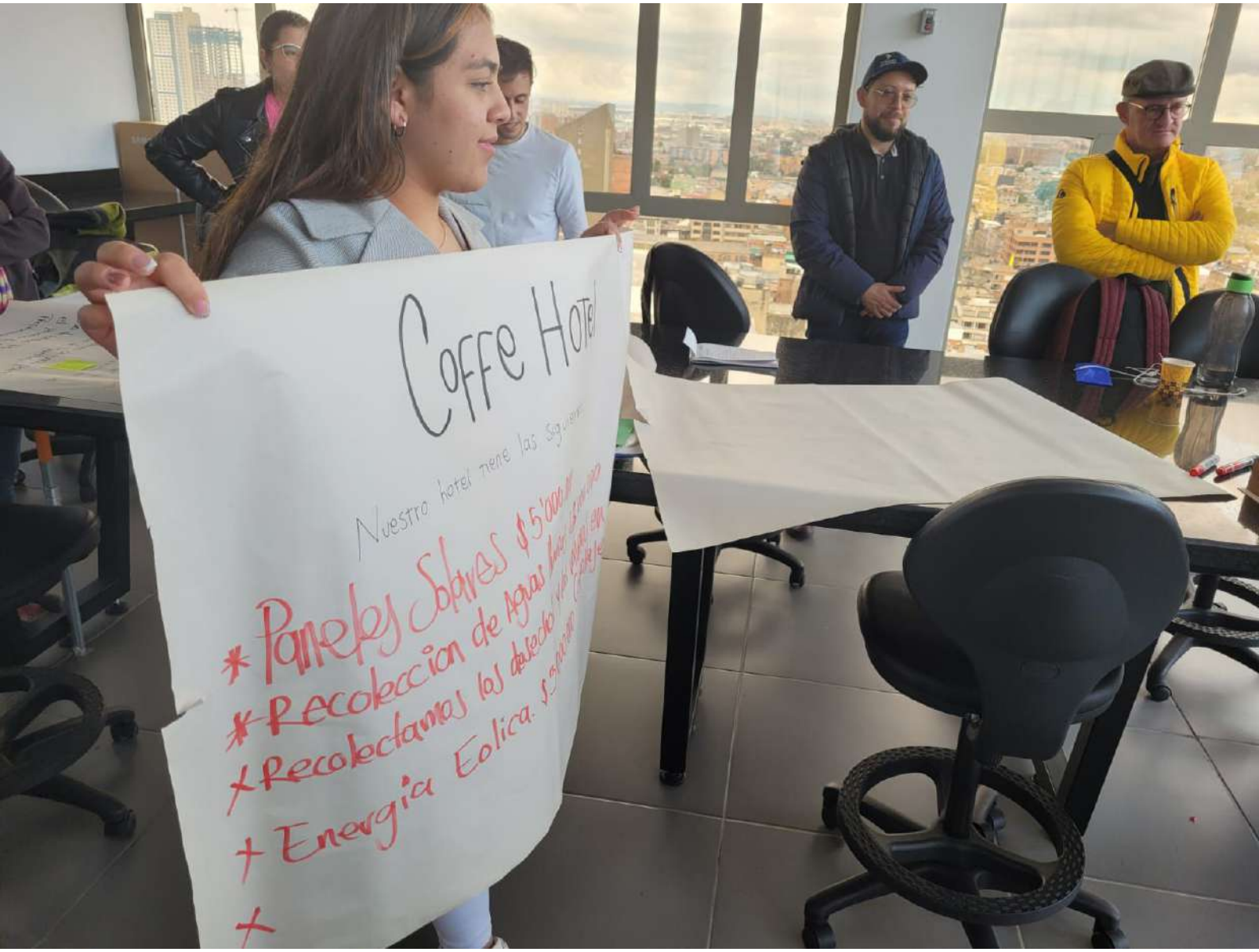
NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	FIRMA
Juan Pablo Aloiz				REMPLAZO.
Juan David Moreno				
Luisa Elena Sanchez	1091813216	3227277216	Shavela33@gmail.com	
Monica Diaz.				REMPLAZO.
Alexandra Escobar	52018535	3105880421	alexoctiz@gmail.com	Alexandra Escobar
Santiago Vargas	91161982	3103727427.	vistosonta@gmail.com	
Juvenal Londoño				REMPLAZO.
Jairo Alonso Ariza	1033690760	3115390500	Jairo8709@gmail.com	Jairo Ariza
Juan Carlos Calderon				
Carolina Coy	1022939995	3133625448	Chocolateyaconta@gmail.com	
Ana Lucia Redondo.	1092824S.	3114787176.	Lucia2382@Hotmail.com	Ana Lucia Redondo.
Olga Lucia Caicedo	1070747749	3136302464		REMPLAZO.
Luis H Peña	5'881.924	3228204588	sammyp16@gmail.com	Remplazo Nadia Peña
Yaiber Pene Castellanos	1.053.336.757	3114133177.	Y.Castellanos.rc@gmail.com	C.C. 1.053.336.757
Monica Zamora.	1023938383	3124253855	monicaolaya.26@gmail.com	Monica Zamora.
Camila Andrea Calderon	1010224852.	3104831828	Camila951114@hot.es	
Yara Vanesa Correa				
Andres Bernal				
Yuli Melissa Rodriguez				
Juan Carlos Plaza				REMPLAZO

Tratamiento conforme política de datos: Autorizo a BD Guidance como operador del Programa Comunidad Emprende Contrato No. FDLSF-CPS-276-2022, conforme a los lineamientos establecidos en la ley 1581 de 2012, como responsable de la recolección de los datos personales garantizando la seguridad y confidencialidad respecto al tratamiento de los datos personales suministrados en este formato, propendiendo por su debida custodia, uso, circulación y expresión.

Powered by CamScanner




Cocina
Baños
Huerta
Huerta
Huerta


Coffe Hotel
Nuestro hotel tiene las Sig
* Paneles Solares
* Recolección de
+ Energía Eolica

Desechos de uso Orgánico

Para el cuidado y conservación del medio ambiente.

Uso del ripio de Café como abono a huertas urbanas y rurales

·Potes Plasticos de usos para Siembras de Plantas

Uso de botellas Plasticas para el proceso de fabricación de Casas Prefabricadas.

-Presupuesto

(Es una Microempresa)



J

Jairo Ariza

Wilson Javier Mendez H...

A

Andres Bernal

f

fredy ediksom moreno g...

E

Evelin Rivera

J A

18 más

M

Tú

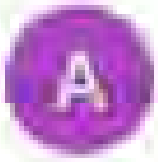
26

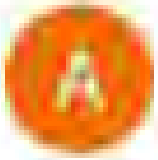
Silenciar a todos Añadir personas


Alejandra Bonito


Alejandra Bonito
Presentación


Alexandra escobar aillón


Alexandra escobar aillón


Ana Lucia Rendon Bello


Andres Bernal


Camila Cardenas

Personas

Silenciar a todos

Añadir personas



Cindy krystle Ruiz Fonseca



Diego Alejandro Pinto

E

Evelin Rivera

f

fredy ediksom moreno g...



Gastronomia de Colombi...

H

Hugo Perilla

J

Jairo Ariza

Personas

Silenciar a todos

Añadir personas

Hugo Renilla

J Jairo Ariza

J JUAN CARLOS PLAZAS


Luisa Elena Sánchez Garcia


Melissa Rodriguez

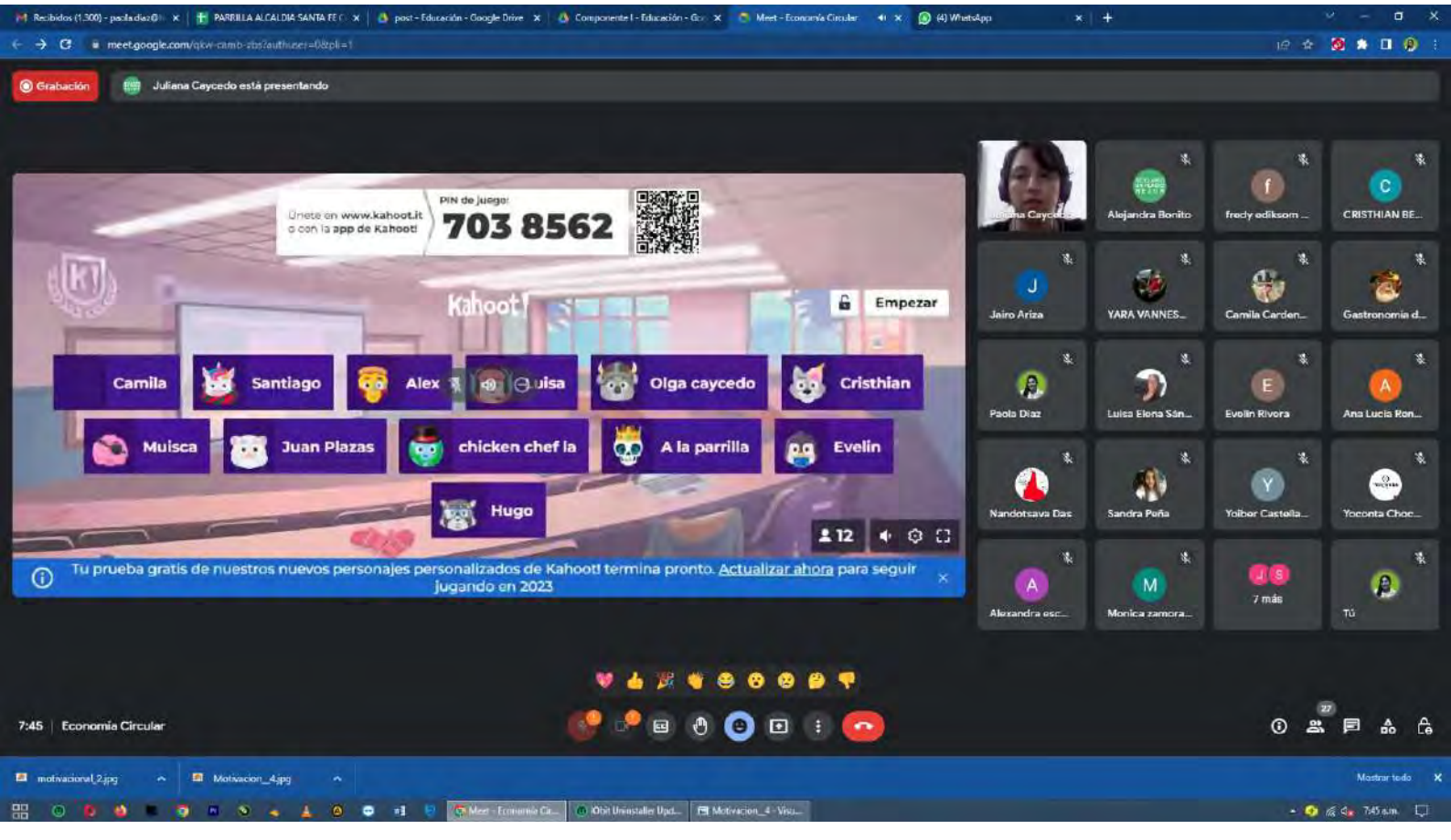
M Monica zamora olaya

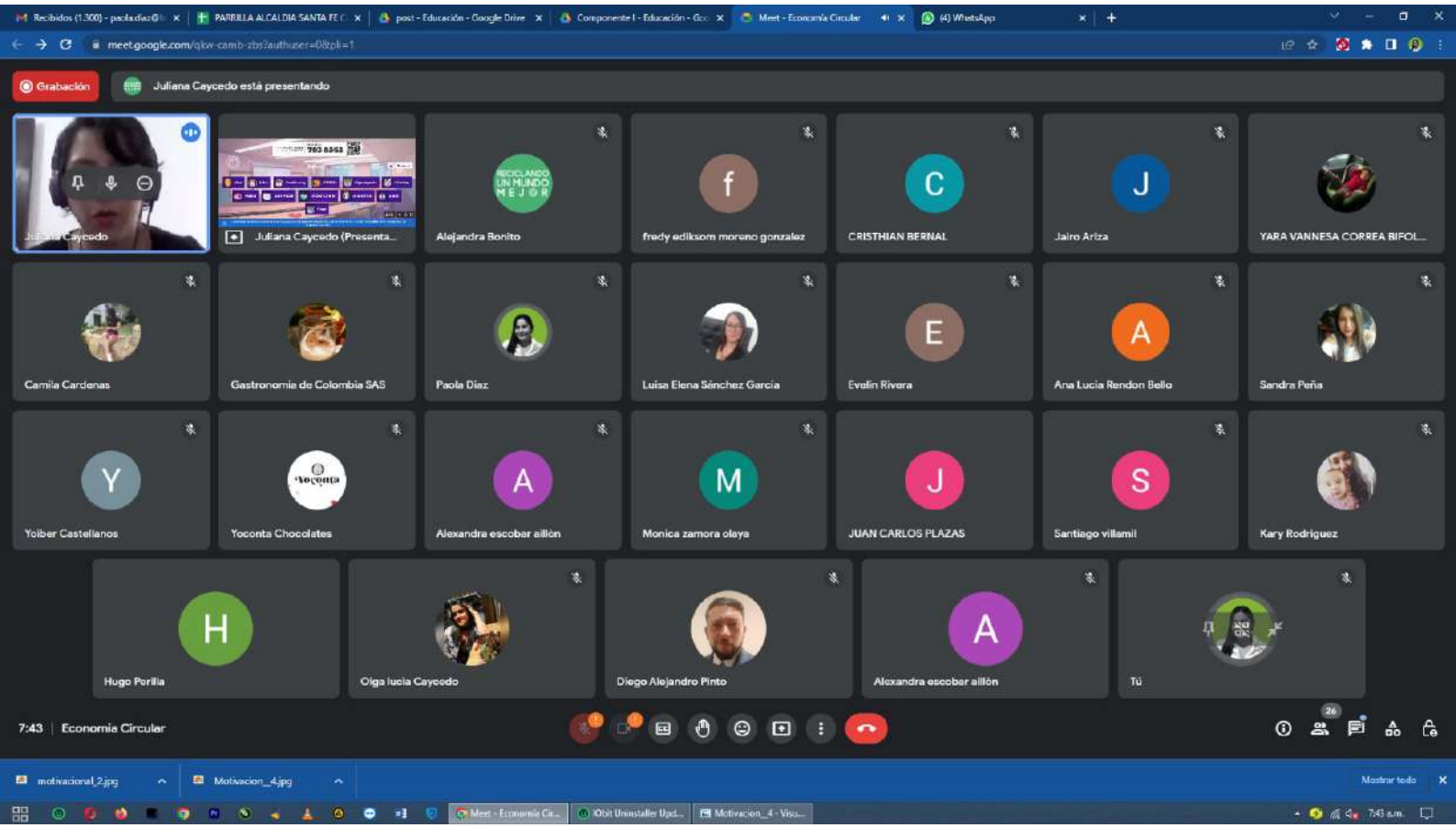

Olga lucia Caycedo

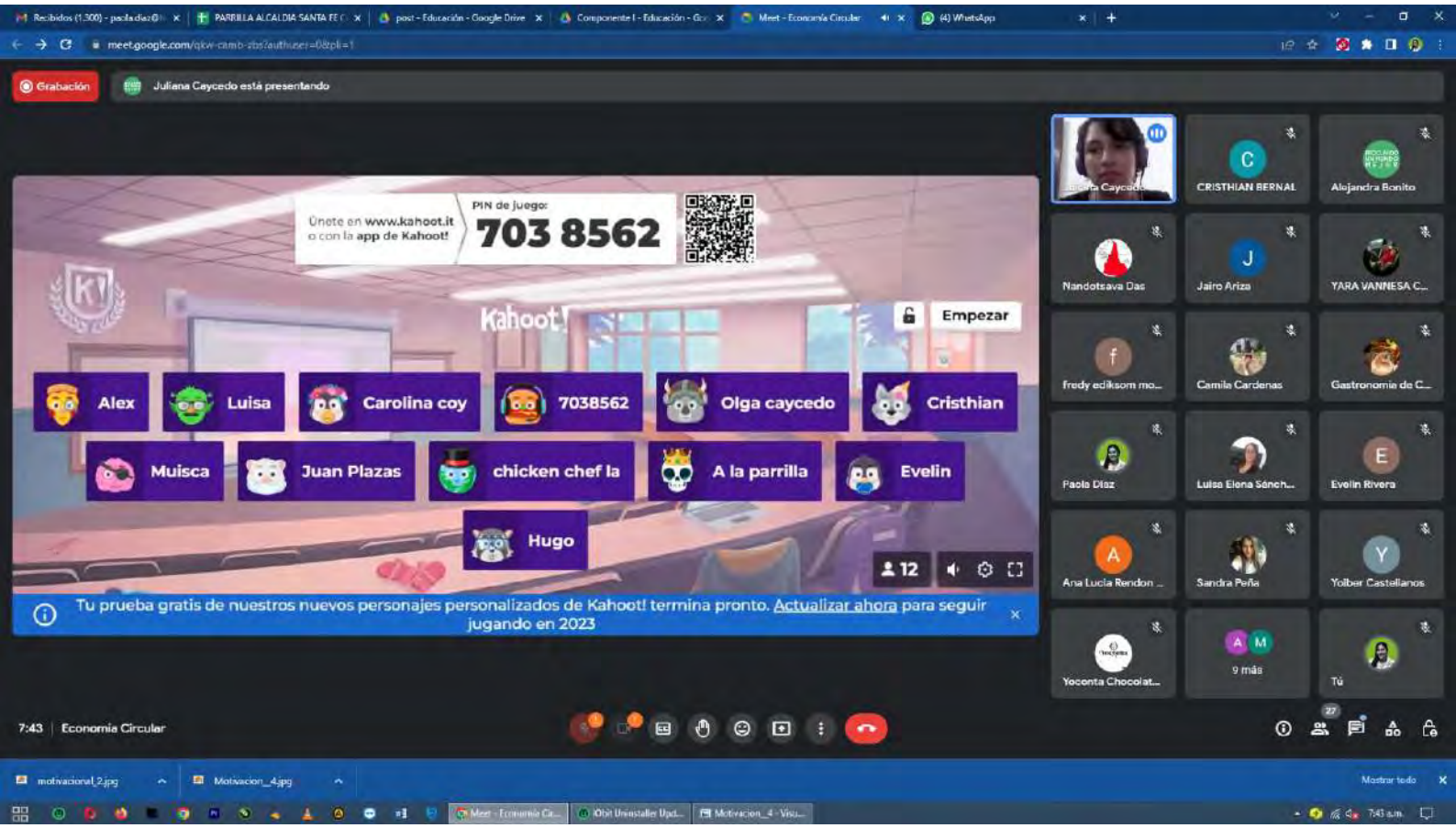
p pablo aloisi

Nombre	Apellido	Correo electrónico	Duración
Jairo	Ariza	jair***@***.com	2 h
CRISTHIAN	BERNAL	est.***@***.co	1 h 36 min
Alejandra	Bonito	jand***@*.com	2 h 22 min
Camila	Cardenas	cami***@***.com	1 h 32 min
Yoiber	Castellanos	ases*******@***.co	1 h 43 min
Juliana	Caycedo	juli***@***.com	2 h 23 min
Olga lucia	Caycedo	olga**@***.com	1 h 57 min
Yoconta	Chocolates	cnoc**@***.com	41 min
YARA VANNESA	CORREA BIFOLCO	yvan***@***.com	2 h 16 min
Marcela	Cruz	marcela.cruz@hdguidance.com	22 min
Nandotsava	Das	nand***@***.com	1 h 32 min
Gastronomía	de Colombia SAS	gast********@***.co	2 h 11 min
Paola	Diaz	paola.diaz@hdguidance.co	2 h 36 min
Alexandra	escobar aillòn	alex***@***.com	1 h 42 min
Wilson Javier	Mendez Huerfano	wilm***@***.com	1 h 20 min
fredy ediksom	moreno gonzalez	fred***@***.com	2 h 3 min
Sandra	Peña	samm***@***.com	2 h
Hugo	Perilla	hugo***@***.com	2 h 5 min
Diego Alejandro	Pinto	diego.pinto@comunidademp	1 h 55 min
JUAN CARLOS	PLAZAS	gato***@***.com	1 h 16 min
Ana Lucia	Rendon Bello	luci***@***.com	1 h 55 min
Evelin	Rivera	nico***@***.com	2 h 5 min
Kary	Rodriguez	kary*@***.com	49 min
Kary	Rodriguez	rodr*@***.com	59 min
Luisa Elena	Sánchez García	shan***@***.com	1 h 51 min
Santiago	villamil	sant*@***.com	53 min
Santiago	Villamil Diaz	sant**@***.co	30 min
Monica	zamora olaya	moni***@***.com	1 h 57 min

Hora a la que se unió	Hora a la que salió
7:06	9:06
7:05	8:41
6:45	9:07
6:59	9:06
7:00	9:07
6:44	9:06
7:01	9:06
7:00	8:00
6:50	9:06
7:05	7:36
7:05	8:40
6:55	9:06
6:31	9:06
7:01	9:05
7:47	9:10
7:03	9:06
7:07	9:06
7:01	9:06
7:12	9:07
7:14	8:31
7:09	9:05
7:01	9:07
7:15	8:04
8:10	9:09
7:11	9:09
7:05	7:58
8:30	9:06
7:07	9:05


Grabación
Juliana Caycedo está presentando
Únete en www.kahoot.it o con la app de Kahoot!
PIN de juego:
703 8562
Kahoot!
Empezar
Camila
Santiago
Alex
Luisa
Olga caycedo
Cristhian
Muisca
Juan Plazas
chicken chef la
A la parrilla
Evelin
Hugo
12
Tu prueba gratis de nuestros nuevos personajes personalizados de Kahoot! termina pronto. Actualizar ahora para seguir jugando en 2023
Alejandra Bonito
fredy odiksom ...
CRISTHIAN BE...
Jairo Ariza
YARA VANNES...
Camila Carden...
Gastronomia d...
Paola Diaz
Luisa Elena San...
Evelin Rivera
Ana Lucia Ron...
Nandotsava Das
Sandra Peña
Yolbor Castella...
Yoconta Choc...
Alexandra esc...
Monica zamora...
7 más
TÚ
7:45 | Economía Circular
motivacional_2.jpg
Motivacion_4.jpg
Mostrar todo


Grabación
Juliana Caycedo está presentando
Juliana Caycedo
Juliana Caycedo (Presenta...
Alejandra Bonito
fredy ediksom moreno gonzalez
CRISTHIAN BERNAL
Jairo Ariza
YARA VANNESA CORREA BIPOL...
Camila Cardenas
Gastronomia de Colombia SAS
Paola Diaz
Luisa Elena Sánchez Garcia
Evelin Rivera
Ana Lucia Rendon Bello
Sandra Peña
Yolber Castellanos
Yoconta Chocolates
Alexandra escobar aillón
Monica zamora olaya
JUAN CARLOS PLAZAS
Santiago villamil
Kary Rodriguez
Hugo Portilla
Olga lucia Caycedo
Diego Alejandro Pinto
Alexandra escobar aillón
Tú
7:43 | Economía Circular


Grabación
Juliana Caycedo está presentando
Únete en www.kahoot.it o con la app de Kahoot!
PIN de juego:
703 8562
Kahoot!
Empezar
Alex
Luisa
Carolina coy
7038562
Olga caycedo
Cristhian
Muisca
Juan Plazas
chicken chef la
A la parrilla
Evelin
Hugo
12
Tu prueba gratis de nuestros nuevos personajes personalizados de Kahoot! termina pronto. Actualizar ahora para seguir jugando en 2023
CRISTHIAN BERNAL
Alejandra Bonito
Nandotsava Das
Jairo Ariza
YARA VANNESA C...
fredy ediksom mo...
Camila Cardenas
Gastronomia de C...
Paola Diaz
Luisa Elena Sánch...
Evelin Rivera
Ana Lucia Rendon ...
Sandra Peña
Yolber Castellanos
Yoconta Chocolat...
9 más
Tú
7:43 | Economia Circular

SANTA FE | BOGOTÁ

REGISTRO DE ASISTENCIA A EVENTOS PRESENCIALES:
COMUNIDAD EMPRENDE CONTRATO No. FDLSF-CPS-276-2022 -
COMPONENTE I. REVITALIZACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPACIDADES PARA EMPRENDEDORES

BD GUIDANCE

INFORMACION GENERAL DEL EVENTO

Nombre de Evento: Economia Grupal **Ciudad:** Bogota

Fecha: 11 | 03 | 2023 **Página** 1 **de** 1

ASISTENTES AL EVENTO :

N°	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	FIRMA
1	Juan Pablo Alois				
2	Juan David Moreno	93365.025	3010143347	Excedy1@hotmail.com	
3	Luisa Elena Sanchez	1091813216	3227227216	Shanela33@gmail.com	
4	Jose Benjamin Rojas				
5	Monica Diaz				
6	Alexandra Escobar	52018535	3105880421	alexactriz@gmail.com	Alexandra Escobar
7	Jessica Fandiño				
8	Santiago Vargas	1121761482	3103727427	restosantafe@gmail.com	
9	Juvenal Londoño				PRESENTE
10	Jairo Alonso Ariza	1033690760	3115390500	Jairo.8709@gmail.com	Jairo Ariza
11	Juan Carlos Calderon				
12	Carolina Coy Rendon	1022939995	3133625448	Chocolatesyacorita@hotmail.com	
13	Ana Lucia Redondo	20928245	3144787176	Lucia2382@Hotmail.Com	Ana Lucia Rendon Bello
14	Olga Lucia Caicedo				
15	Luis H Peña				
16	Yoiber Rene Castellanos	1.053.336.757	3114153177	Yrcastellanos.c@gmail.com	3-2-23
17	Monica Zamora	1023938380	3124265853	monicaolap.26@gmail.com	
18	Camila Andrea Cardenas	1010224852	3104831828	Camila951114@hotmail.es	Camila G.
19	Yaira Vanessa Correa	52536946	3102219728	yvannesa@hotmail.com	
20	Andres Bernal	1026557446	3138232514	Cabernal644@hotm	

Tratamiento conforme política de datos: Autorizo a BD Guidance como operador del Programa Comunidad Emprende Contrato No. FDLSF-CPS-276-2022, conforme a los lineamientos establecidos en la ley 1581 de 2012, como responsable de la recolección de los datos personales garantizando la seguridad y confidencialidad respecto al tratamiento de los datos personales suministrados en este formato, propendiendo por su debida custodia, uso, circulación y supresión.

Powered by CamScanner

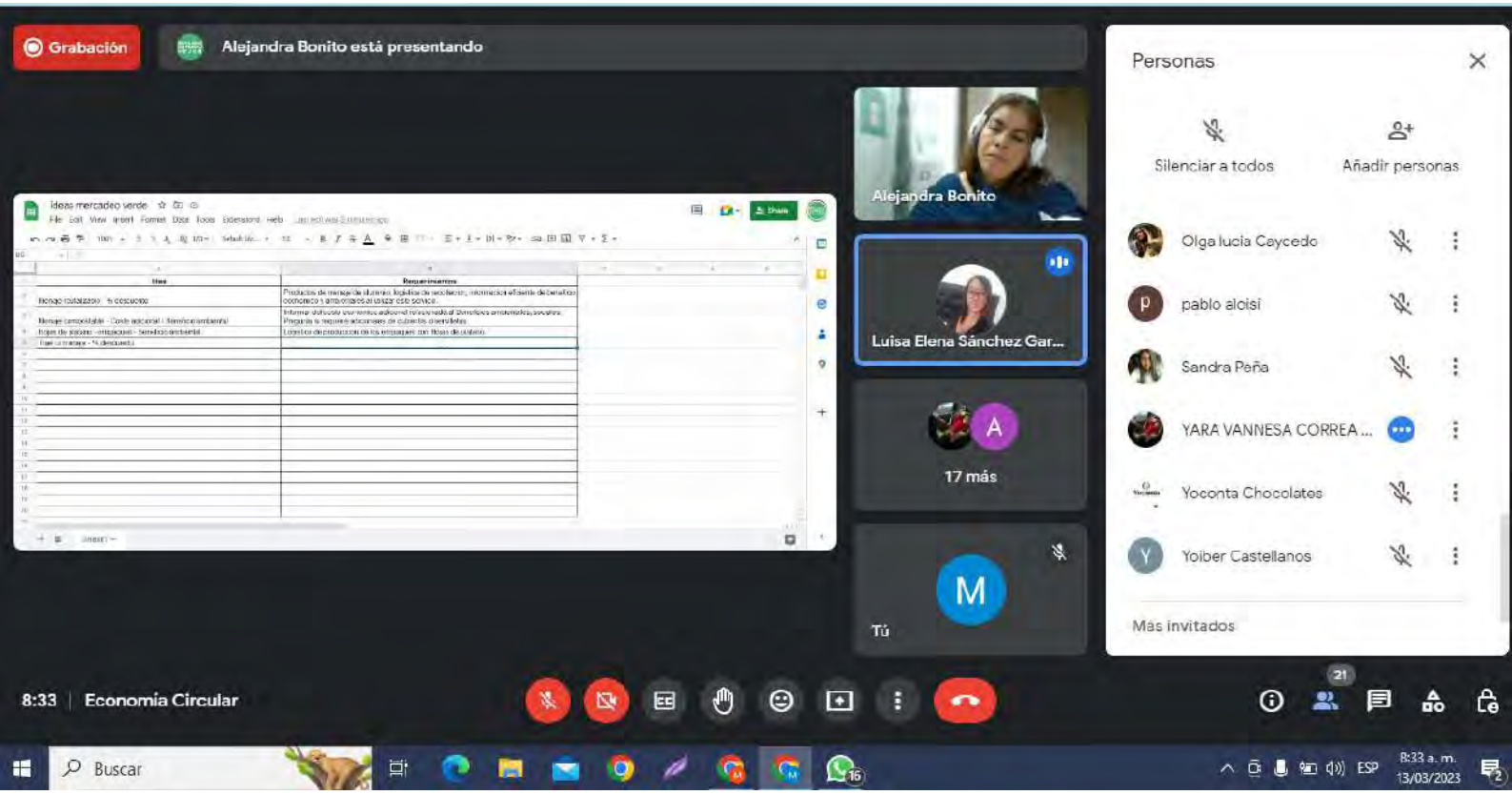


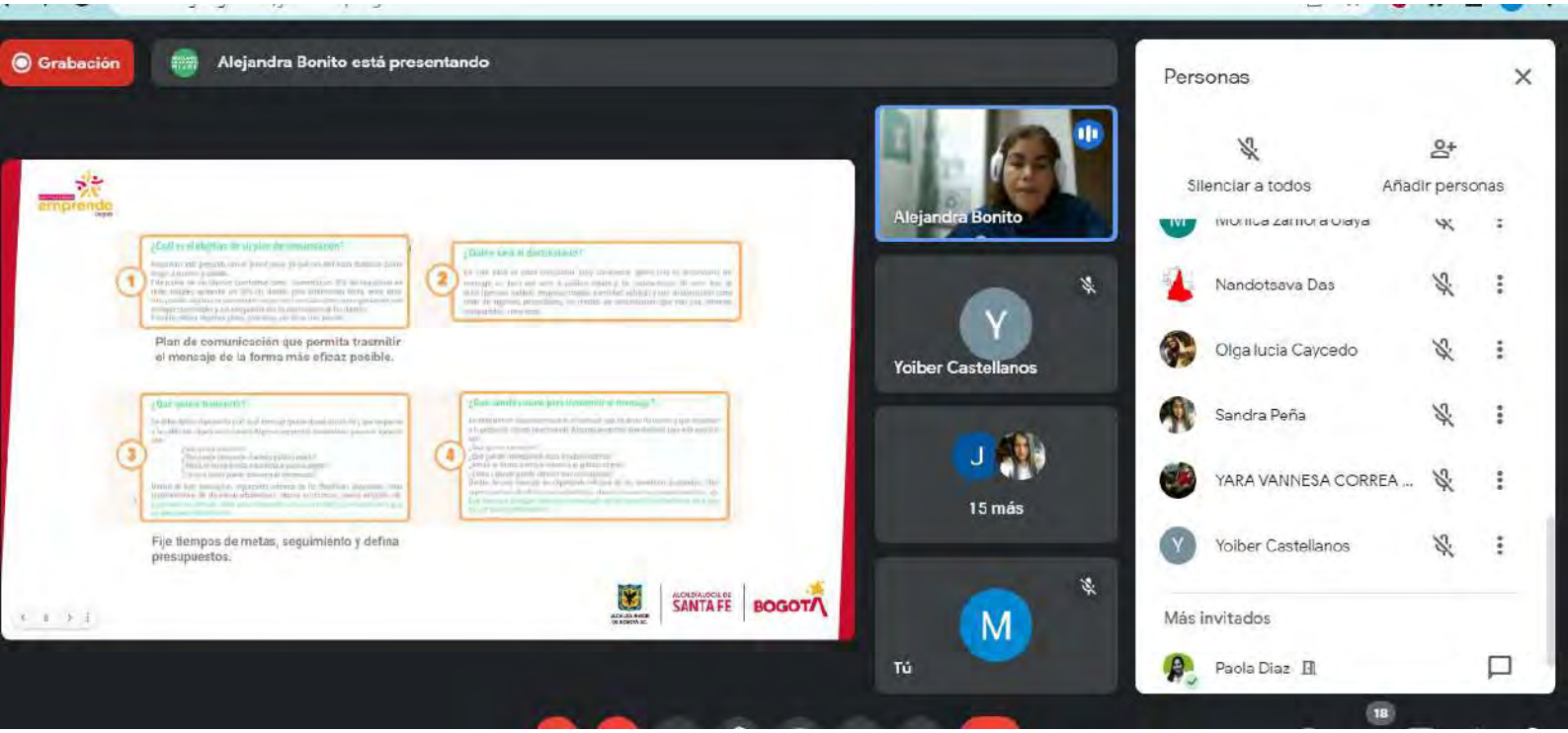


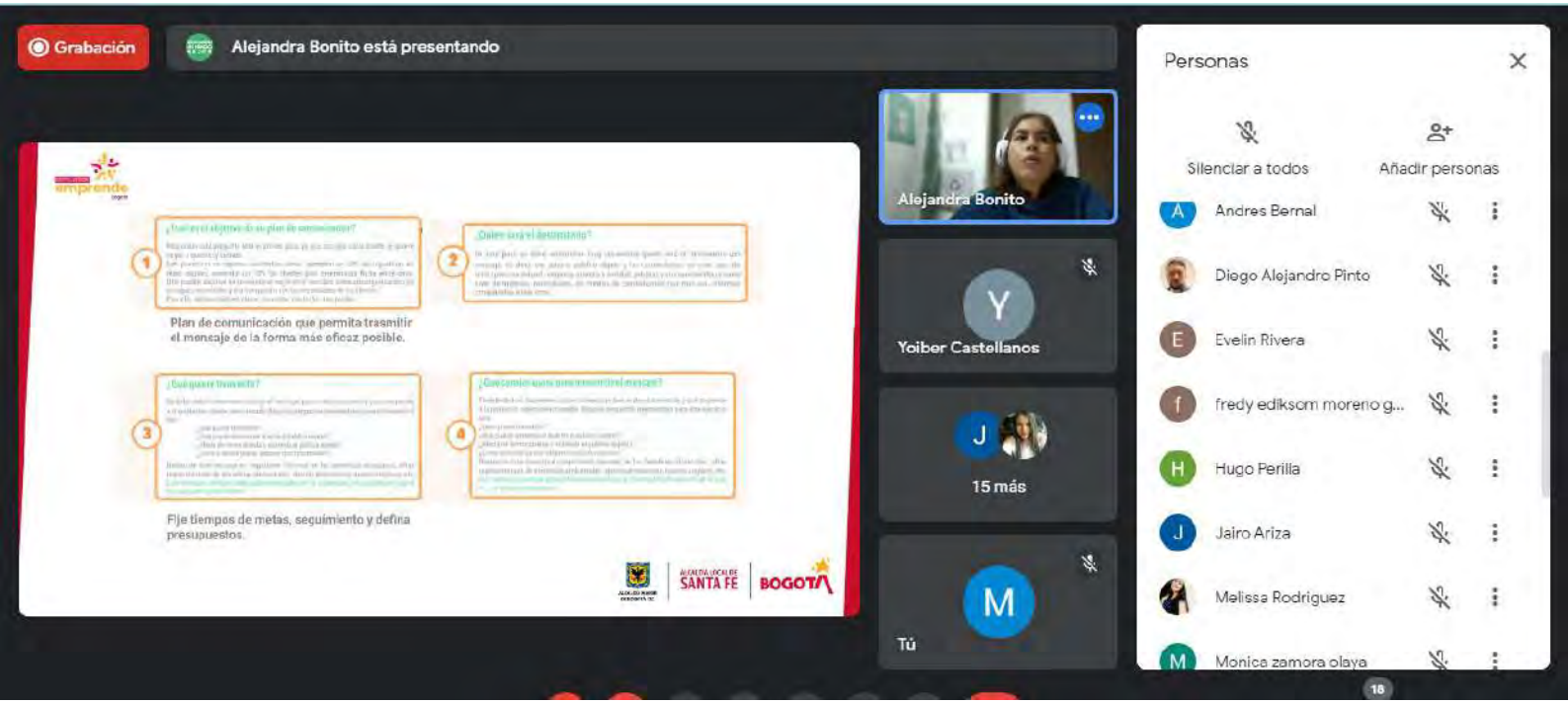

RESTAURANTE

Nombre	Apellido	Correo electrónico	Duración
pablo	aloisi	aloi***@***.com	36 min
Jairo	Ariza	jair***@***.com	2 h 14 min
Milena	Baracaldo	milena.baracaldo@bdguidan***.com	2 h 33 min
Andres	Bernal	cabe***@***.com	1 h 37 min
Alejandra	Bonito	jand***@***.com	2 h 24 min
Camila	Cardenas	cami***@***.com	23 s
Yoiber	Castellanos	ases***@***.com	2 h 5 min
Olga lucia	Caycedo	*******@***.com	2 h 2 min
Yoconta	Chocolates	olga***@***.com	1 h 45 min
YARA VANNESA	CORREA BIFOLCO	cnoc***@***.com	1 h 29 min
Nandotsava	Das	yvan***@***.com	1 h 56 min
Alexandra	escobar aillòn	nand***@***.com	1 h 11 min
fredy ediksom	moreno gonzalez	alex***@***.com	1 h 58 min
Sandra	Peña	fred***@***.com	1 h 59 min
Hugo	Perilla	samm***@***.com	2 h 3 min
Diego Alejandro	Pinto	hugo***@***.com	1 h 45 min
Ana Lucia	Rendon Bello	diego.pinto@comunidadempr***.com	1 h 51 min
Evelin	Rivera	luci***@***.com	1 h 56 min
Melissa	Rodriguez	nico***@***.com	1 h 54 min
Cindy	Ruiz	mrod***@***.com	32 min
Luisa Elena	Sánchez García	cind***@***.com	1 h 19 min
Monica	zamora olaya	snan***@***.com	1 h 55 min
		moni***@***.com	

Hora a la que se unió	Hora a la que salió
8:29	9:06
6:51	9:05
6:33	9:06
7:28	9:05
6:42	9:05
6:56	6:57
6:59	9:05
7:03	9:06
7:07	9:05
7:03	8:40
7:03	9:06
7:07	9:18
7:07	9:05
7:03	9:05
7:01	9:05
7:09	9:06
7:11	9:01
7:05	9:05
7:09	9:06
7:53	8:57
7:46	9:05
7:10	9:05

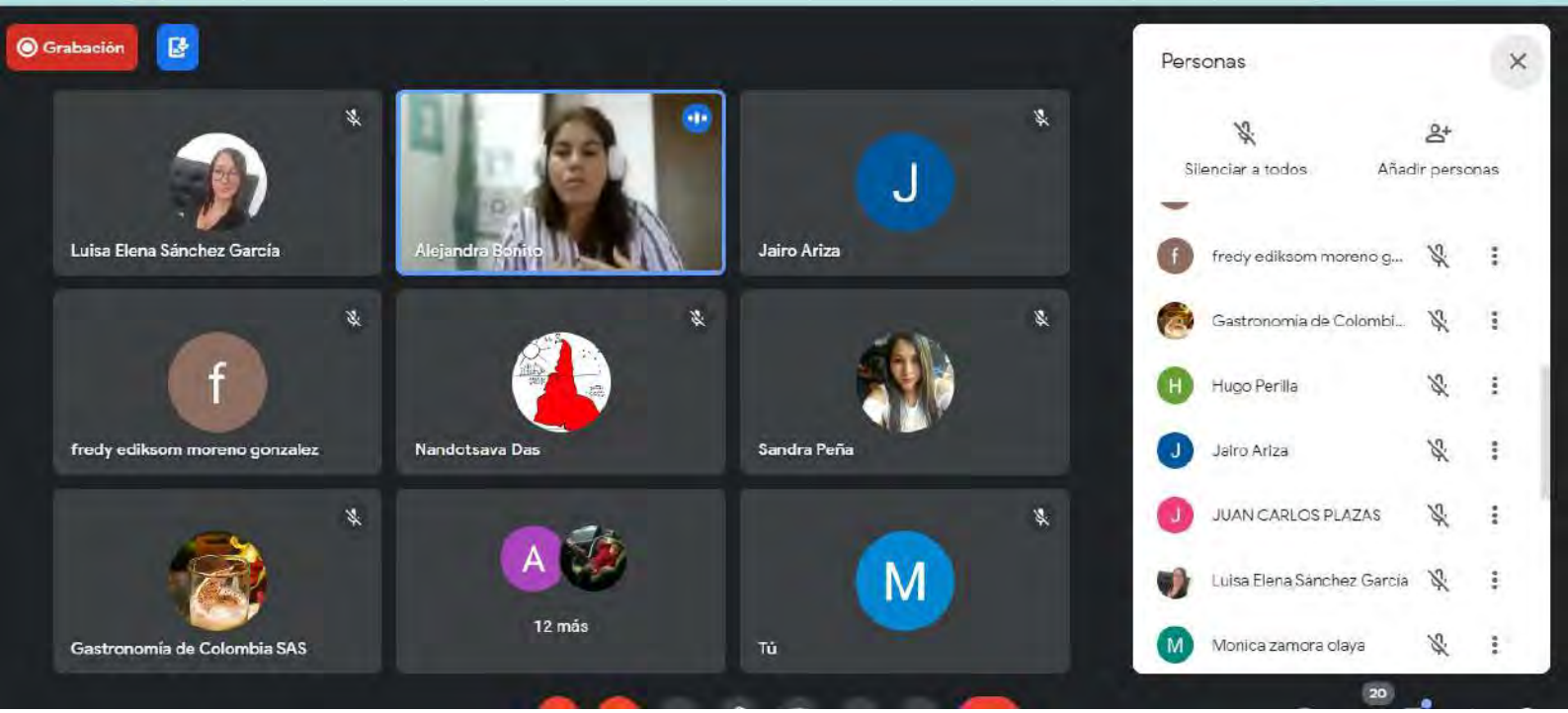

Grabación
Alejandra Bonito está presentando
Ideas mercadeo verde
Alejandra Bonito
Luisa Elena Sánchez Gar...
17 más
Tú
Personas
Silenciar a todos
Añadir personas
Olga lucia Ceycedo
pablo alcisi
Sandra Peña
YARA VANNESA CORREA ...
Yoconta Chocolates
Yoiber Castellanos
Más invitados
8:33 | Economía Circular
Buscar
ESP
8:33 a. m.
13/03/2023

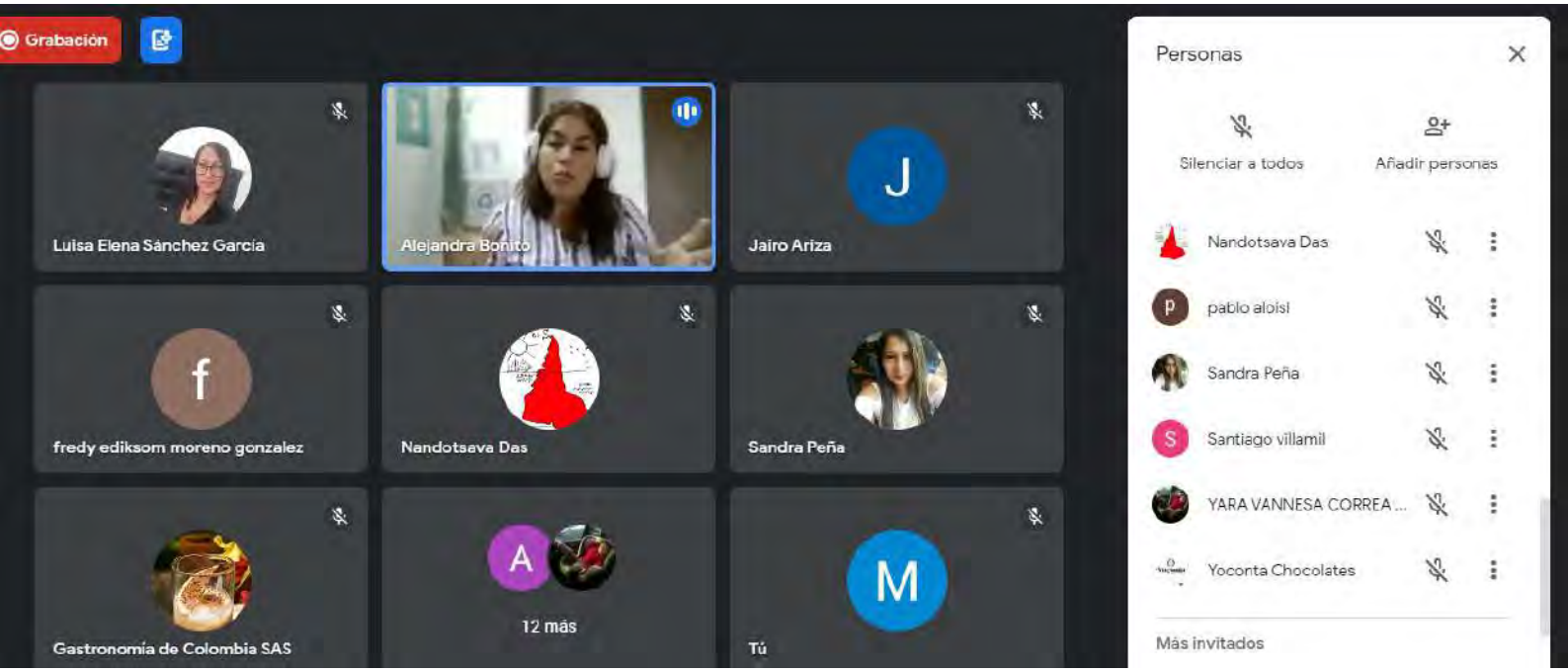

Grabación
Alejandra Bonito está presentando
Plan de comunicación que permita trasmitir el mensaje de la forma más eficaz posible.
Fije tiempos de metas, seguimiento y defina presupuestos.
Alejandra Bonito
Yoiber Castellanos
15 más
Tú
Personas
Silenciar a todos
Añadir personas
Nandotsava Das
Olga lucia Caycedo
Sandra Peña
YARA VANNESA CORREA ...
Yoiber Castellanos
Más invitados
Paola Diaz

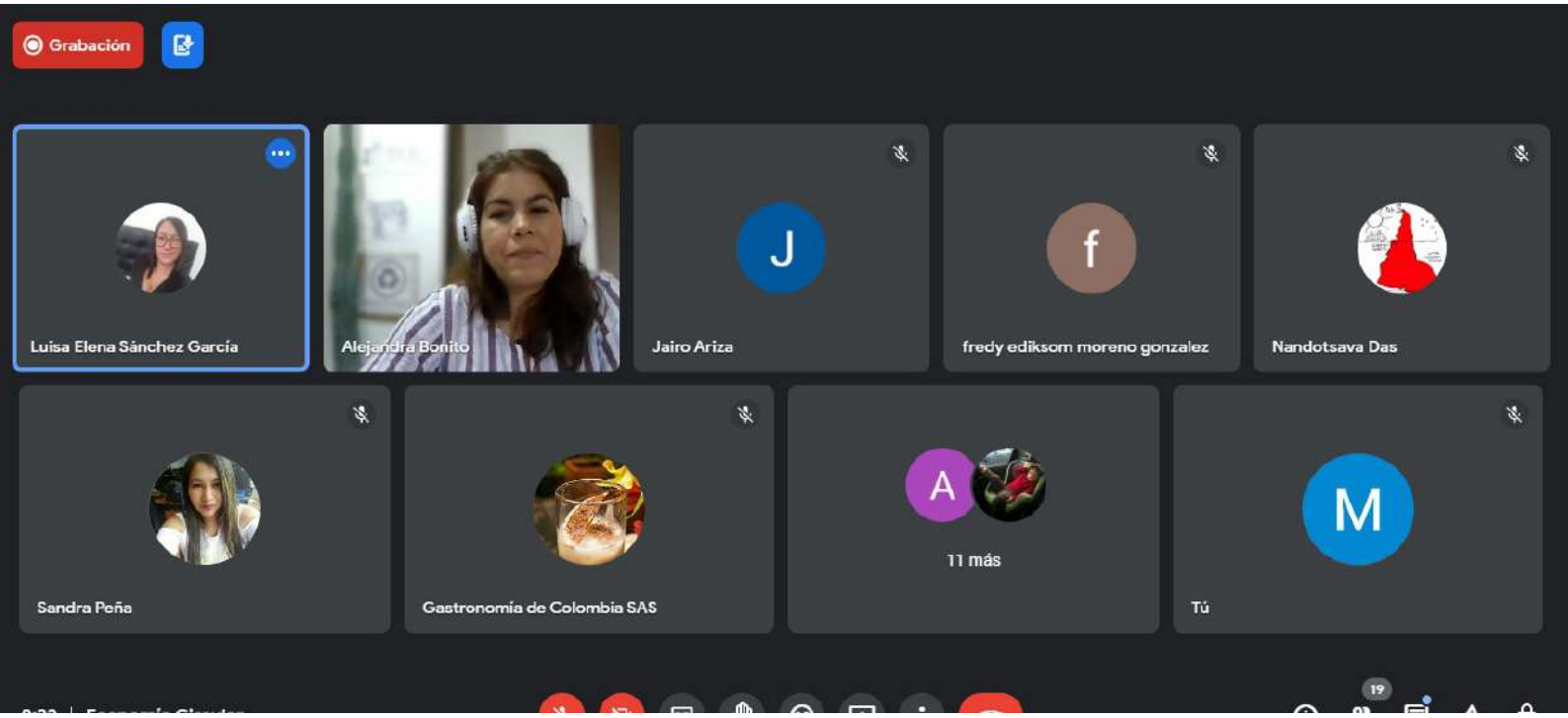

Grabación
Alejandra Bonito está presentando
Plan de comunicación que permita trasmitir el mensaje de la forma más eficaz posible.
Fije tiempos de metas, seguimiento y defina presupuestos.
SANTA FE
BOGOTÁ
Alejandra Bonito
Yoiber Castellanos
15 más
Tú
Personas
Silenciar a todos
Añadir personas
Andres Bernal
Diego Alejandro Pinto
Evelin Rivera
fredy ediksom moreno g...
Hugo Perilla
Jairo Ariza
Melissa Rodriguez
Monica zamora olaya

Nombre	Apellido	Correo electrónico	Duración
pablo	aloisi	aloi***@***.com	2 h 13 min
Jairo	Ariza	jair***@***.com	2 h 12 min
Milena	Baracaldo	milena.baracaldo@bdguidance.com	2 h 44 min
Andres	Bernal	cabe***@***.com	2 h 28 min
Alejandra	Bonito	jand***@***.com	2 h 31 min
Yoconta	Chocolates	choc***@***.com	2 h 22 min
YARA VANNESA	CORREA BIFOLCO	yvan***@***.com	2 h 46 min
Marcela	Cruz	marcela.cruz@bdguidance.com	42 min
Nandotsava	Das	nand***@***.com	2 h 1 min
Gastronomía	de Colombia SAS	gast********@***.com	2 h 31 min
Paola	Diaz	paola.diaz@bdguidance.com	23 min
Alexandra	escobar aillòn	alex***@***.com	2 h 29 min
Luz Marý	Mora Sanabra	luz.mora@comunidadempr	40 min
fredy ediksom	moreno gonzalez	fred***@***.com	2 h 36 min
Sandra	Peña	samm***@***.com	2 h 28 min
Hugo	Perilla	hugo***@***.com	2 h 32 min
DIEGO ALEJANDRO	PINTO MORENO	from***@***.com	2 h 29 min
JUAN CARLOS	PLAZAS	gato***@***.com	1 h 33 min
Ana Lucia	Rendon Bello	luci***@***.com	1 h 22 min
Evelin	Rivera	nico***@***.com	2 h 34 min
Luisa Elena	Sánchez García	shan***@***.com	1 h 35 min
Santiago	villamil	sant***@***.com	1 h 47 min
Santiago	Villamil Diaz	sant***@***.com	31 min
Monica	zamora olaya	moni***@***.com	2 h 28 min

Hora a la que se unió	Hora a la que salió
7:23	9:36
6:50	9:35
6:50	9:35
7:07	9:35
6:46	9:17
7:07	9:35
6:50	9:36
8:33	9:42
7:06	9:13
7:00	9:35
7:07	7:30
7:02	9:34
8:52	9:42
6:57	9:42
7:08	9:36
7:00	9:35
7:07	9:42
7:56	9:35
7:32	8:55
7:01	9:35
7:24	8:58
7:54	9:41
7:15	7:46
7:06	9:35


Grabación
Luisa Elena Sánchez García
Alejandra Bonilla
J
Jairo Ariza
f
fredy ediksom moreno gonzalez
Nandotsava Das
Sandra Peña
Gastronomía de Colombia SAS
A
12 más
M
Tú
Personas
Silenciar a todos
Añadir personas
fredy ediksom moreno g...
Gastronomía de Colombi...
H
Hugo Perilla
J
Jairo Ariza
J
JUAN CARLOS PLAZAS
Luisa Elena Sánchez García
M
Monica zamora olaya
20


Grabación
Luisa Elena Sánchez García
Alejandra Bonito
Jairo Ariza
fredy ediksom moreno gonzalez
Nandotsava Das
Sandra Peña
Gastronomía de Colombia SAS
12 más
Tú
Personas
Silenciar a todos
Añadir personas
Nandotsava Das
pablo aloisi
Sandra Peña
Santiago villamil
YARA VANNESA CORREA ...
Yoconta Chocolates
Más invitados


Grabación
Luisa Elena Sánchez García
Alejandra Bonito
J
Jairo Ariza
f
fredy ediksom moreno gonzalez
Nandotsava Das
Sandra Peña
Gastronomía de Colombia SAS
A
11 más
M
Tú
19

ALCALDÍA LOCAL DE SANTA FE | BOGOTÁ

REGISTRO DE ASISTENCIA A EVENTOS PRESENCIALES:
COMUNIDAD EMPRENDE CONTRATO No. FDLSF-CPS-276-2022 -
COMPONENTE I. REVITALIZACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPACIDADES PARA EMPRENDEDORES

BD GUIDANCE

INFORMACION GENERAL DEL EVENTO

Nombre de Evento: Negocios Verdes

Fecha: 17 | 03 | 2023

Ciudad: Bogotá

Página : de

ASISTENTES AL EVENTO :

Nº	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	
1	Andres Bernal Perez	1026557446	3138232514	Cabernal644@hot	Cabernal
2	Yolly Melisa Rodriguez				REMPLAZO
3	Daniel Gonzalez				
4	Hugo Fernando Peilla	79999230	3206888199	hugofp738@hotmail.com	
5	Juan Carlos Plaza.				
6	Luis Antonio Rodriguez	79'345037	3196116090	Luisroug 10132729	
7	Brallhan Steven Ortiz	1012422187	3184576434	brallhan@hotmail.com	Brallhan Ortiz
8	Fredy Moreno	93'365.025	3014143347		
9	Esperanza Villamizar	3837751	3007989581	esperanzavillamizar98@gmail.com	
10	Ana Maria Gonzalez Representante Copropiedad	25665559	310-284-24-19	ana@hotmail.com	
11	Evelin Rivera	1000226868	3208613421	nicolrivera152003@gmail.com	
12	Cristhian Bernal	1026557446	3138232514	Cabernal644@hot	
13	Mauricio Valencia Peña	39677389	3124357272	sammyp16@gmail.com	Reemplazo Luis Peña
14	Alexandra Escobar Avila	52018533	3105880421	alexactriz@gmail.com	Alexandra Escobar
15	Camila Cárdenas	1010224852	310 483 1828	Camila951114@hotmail.es	
16	Santiago Villamil	1019109201	3134618533	santiagoVillamil@gmail	
17	Santiago Vargas	91261982	3103727422	rutasantafe@gmail.com	
18	Jairo Alonso Ayala	1338690760	3115890500	Jairo8709@gmail.com	
19					
20					

Tratamiento conforme política de datos: Autorizo a BD Guidance como operador del Programa Comunidad Emprende Contrato No. FDLSF-CPS-276-2022, conforme a los lineamientos establecidos en la ley 1581 de 2012, como responsable de la recolección de los datos personales garantizando la seguridad y confidencialidad respecto al tratamiento de los datos personales suministrados en este formato, propendiendo por su debida custodia, uso, circulación y supresión

Powered by CamScanner

SANTA FE | BOGOTÁ

REGISTRO DE ASISTENCIA A EVENTOS PRESENCIALES:
COMUNIDAD EMPRENDE CONTRATO No. FDLSF-CPS-276-2022 -
COMPONENTE I. REVITALIZACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPACIDADES PARA EMPRENDEDORES

BD GUIDANCE

INFORMACION GENERAL DEL EVENTO

Nombre de Evento: Negocios Verdes Ciudad: Bogotá

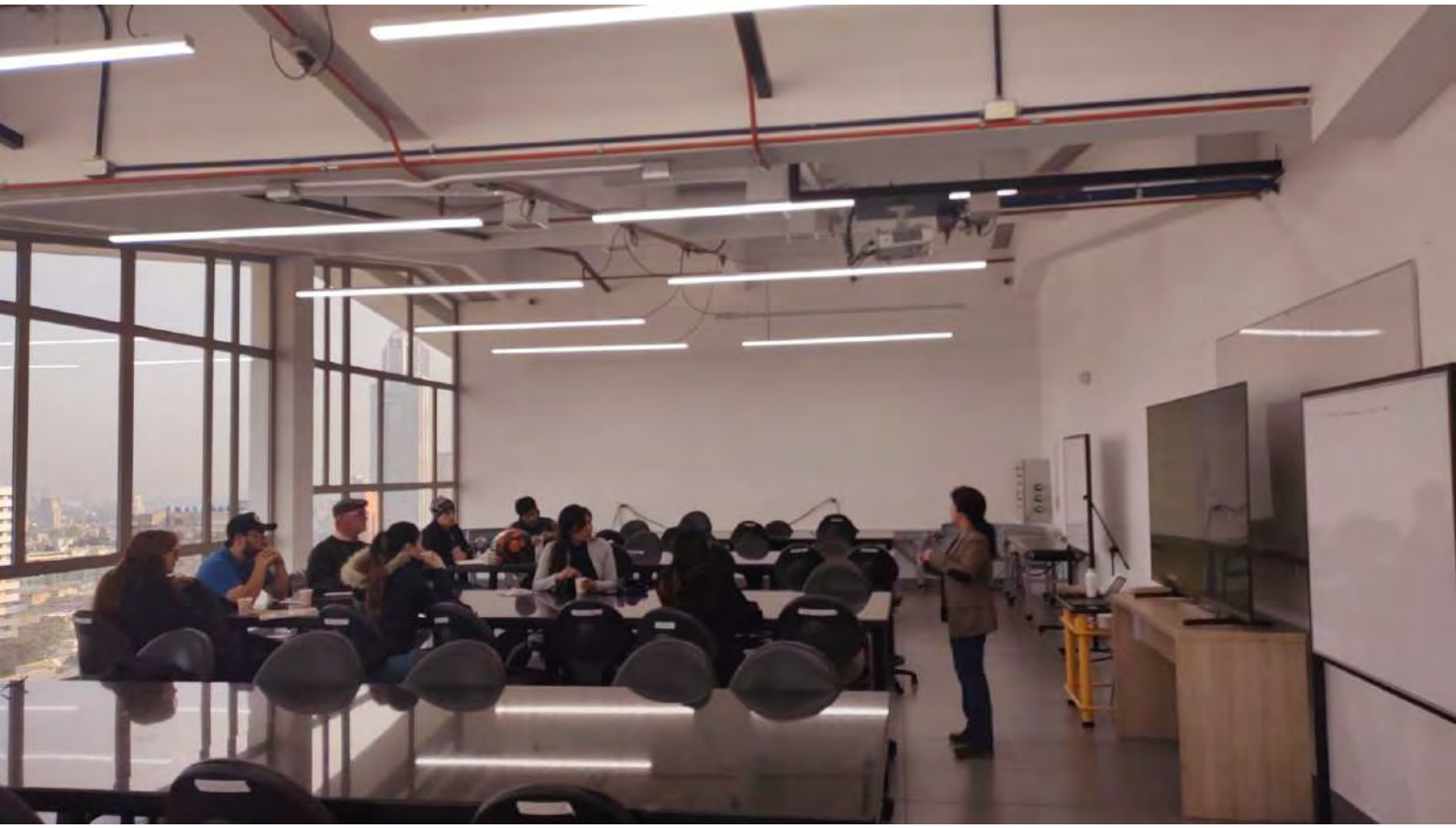
Fecha: 17 | 03 | 2023 Página : de

ASISTENTES AL EVENTO :

Nº	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NÚMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	
1	Juan Pablo Alois				Remplazo.
2	Juan David Moreno				Remplazo.
3	Luisa Elena Sanchez	1091813216	3227227216	Shanela33@gmail.com	
4	Jose Benjamin Rojas.				
5	Monica Diaz				Remplazo.
6	Alexandra Escobar				Firmó en la otra hoja.
7	Jessica Fandiño				
8	Santiago Vargas	91201987	3103777477	rutasantafe@gmail.com	
9	Juvenal Londoño				Remplazo.
10	Jairo Alonso Aiza	1033690760	3115390500	Jairo8709@gmail.com	Jairo Aiza
11	Juan Carlos Calderon				
12	Carolina Coy	1022939995	3133625448	chocolatesyoconta@gmail.com	
13	Ana Lucia Redondo	20928245.	3144787176	Lucia2382@Hotmail.com	Ana Lucia Rendon Bello
14	Olga Lucia Caicedo				Remplazo
15	Lilo H Peña				Remplazo.
16	Yaibel Perez Castellanos				Remplazo
17	Monica Zamora	1[illegible]938380	3124265855	Myzamora@universidadpedagogica	Mzam z
18	Camila Cardenas	1010224852	3104831828	Camila95111@hotmail.es	
19	Yara Vanesa Correa	58536946	3102219728	yvannesa@hotmail.com	YaraVanesa CB
20	Wilson Javier Mendez				

Tratamiento conforme política de datos: Autorizo a BD Guidance como operador del Programa Comunidad Emprende Contrato No. FDLSF-CPS-276-2022, conforme a los lineamientos establecidos en la ley 1581 de 2012, como responsable de la recolección de los datos personales garantizando la seguridad y confidencialidad respecto al tratamiento de los datos personales suministrados en este formato, propendiendo por su debida custodia, uso, circulación y expresión

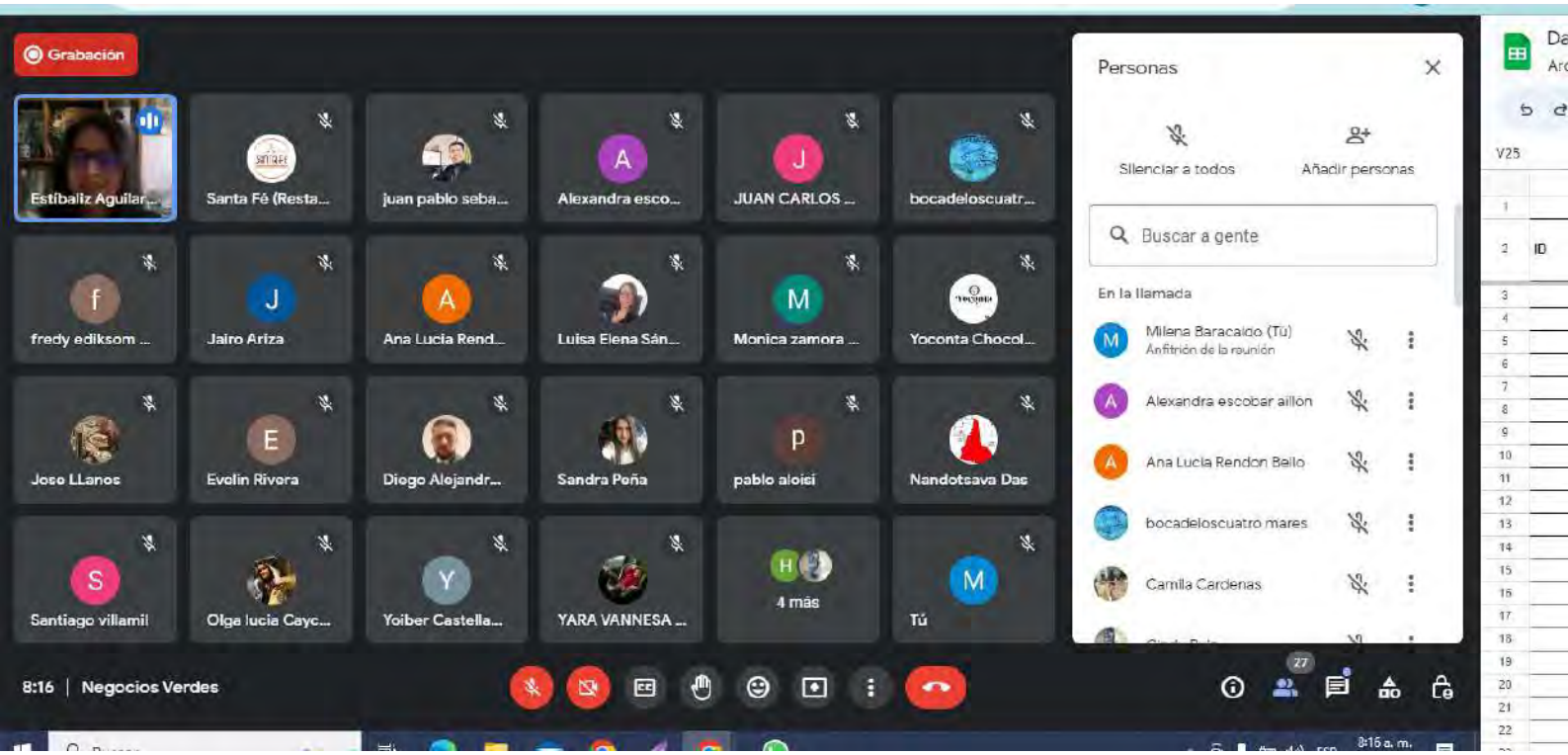
Powered by CamScanner

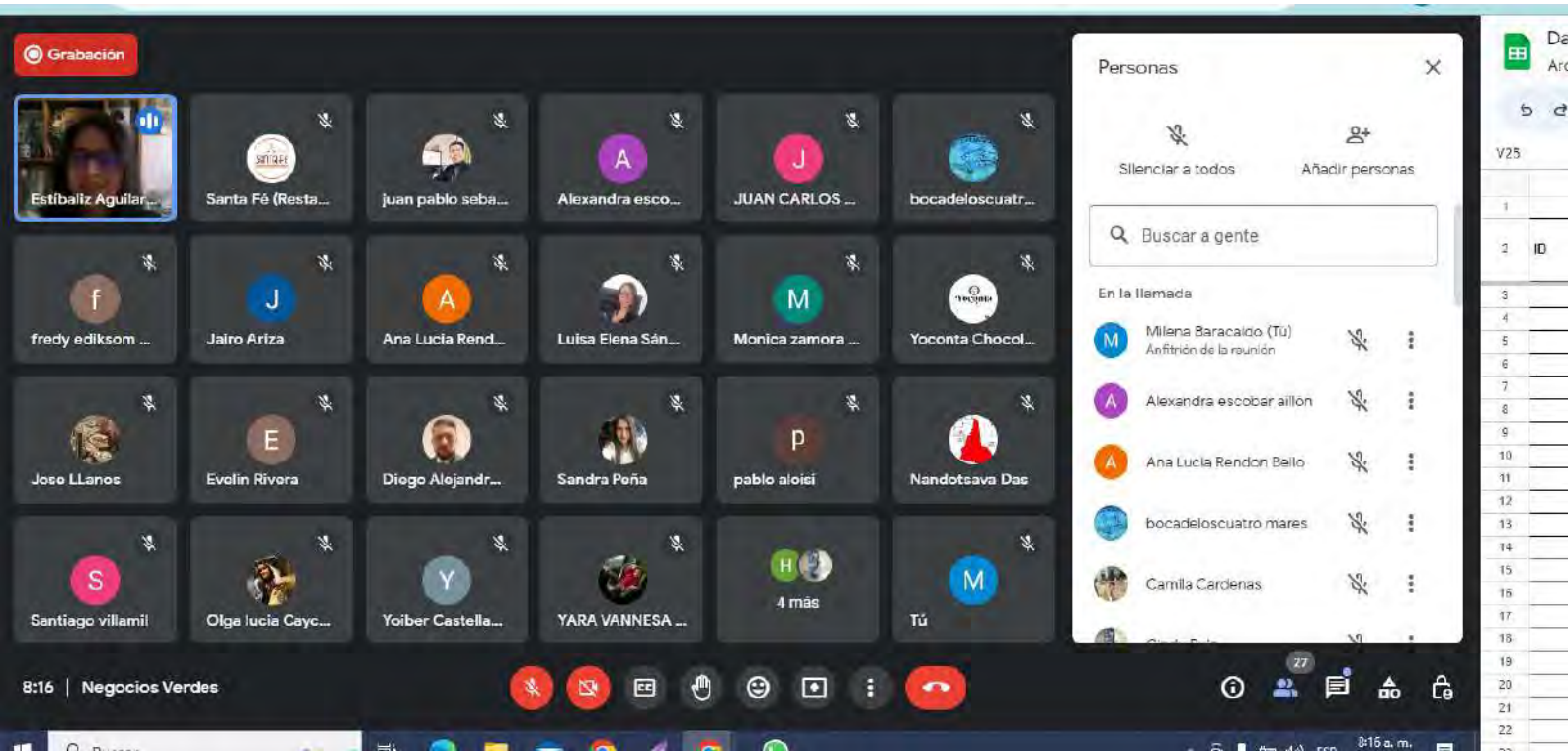




Nombre	Apellido	Correo electrónico	Duración
Estíbaliz	Aguilar Galeano	esti@***.com	1 h 59 min
pablo	aloisi	aloi***@***.com	1 h 34 min
Jairo	Ariza	jair***@***.com	2 h 2 min
Milena	Baracaldo	milena.baracaldo@bdguidance.co	2 h 20 min
juan pablo sebastián fernado	barrera suárez	juan***@***.com	44 min
Camila	Cardenas	cami***@***.com	1 h 6 min
Yoiber	Castellanos	ases*******@***.com	1 h 43 min
Olga lucia	Caycedo	olga**@***.com	1 h 9 min
Yoconta	Chocolates	cnoc**@***.com	1 h 23 min
YARA VANNESA	CORREA BIFOLCO	yvan**@***.com	1 h 59 min
Nandotsava	Das	nand***@***.com	1 h 3 min
Gastronomía	de Colombia SAS	gast********@***.com	8 min
Paola	Diaz	paola.diaz@bdguidance.co	17 min
Alexandra	escobar aillòn	alex***@***.com	1 h 46 min
Santa	Fé	sant******@***.com	1 h 52 min
Jose	LLanos	jlla*****@***.com	2 h
bocadeloscuatro	mares	boca*****@***.com	1 h 49 min
fredy ediksom	moreno gonzalez	fred*****@***.com	1 h 54 min
Sandra	Peña	samm***@***.com	1 h 53 min
Hugo	Perilla	hugo***@***.com	1 h 59 min
Diego Alejandro	Pinto	diego.pinto@comunidademp	1 h 41 min
JUAN CARLOS	PLAZAS	gato***@***.com	1 h 22 min
Ana Lucia	Rendon Bello	luci***@***.com	1 h 53 min
Evelin	Rivera	nico***@***.com	1 h 58 min
Kary	Rodriguez	rodr***@***.com	1 h 48 min
Cindy	Ruiz	cind***@***.com	1 h 25 min
Luisa Elena	Sánchez García	snan***@***.com	1 h 24 min
Pilar	velasquez	fran**********@***.com	42 min
Santiago	villamil	sant*@***.com	58 min
Santiago	Villamil Diaz	sant**@***.com	21 min
Monica	zamora olaya	moni***@***.com	1 h 50 min

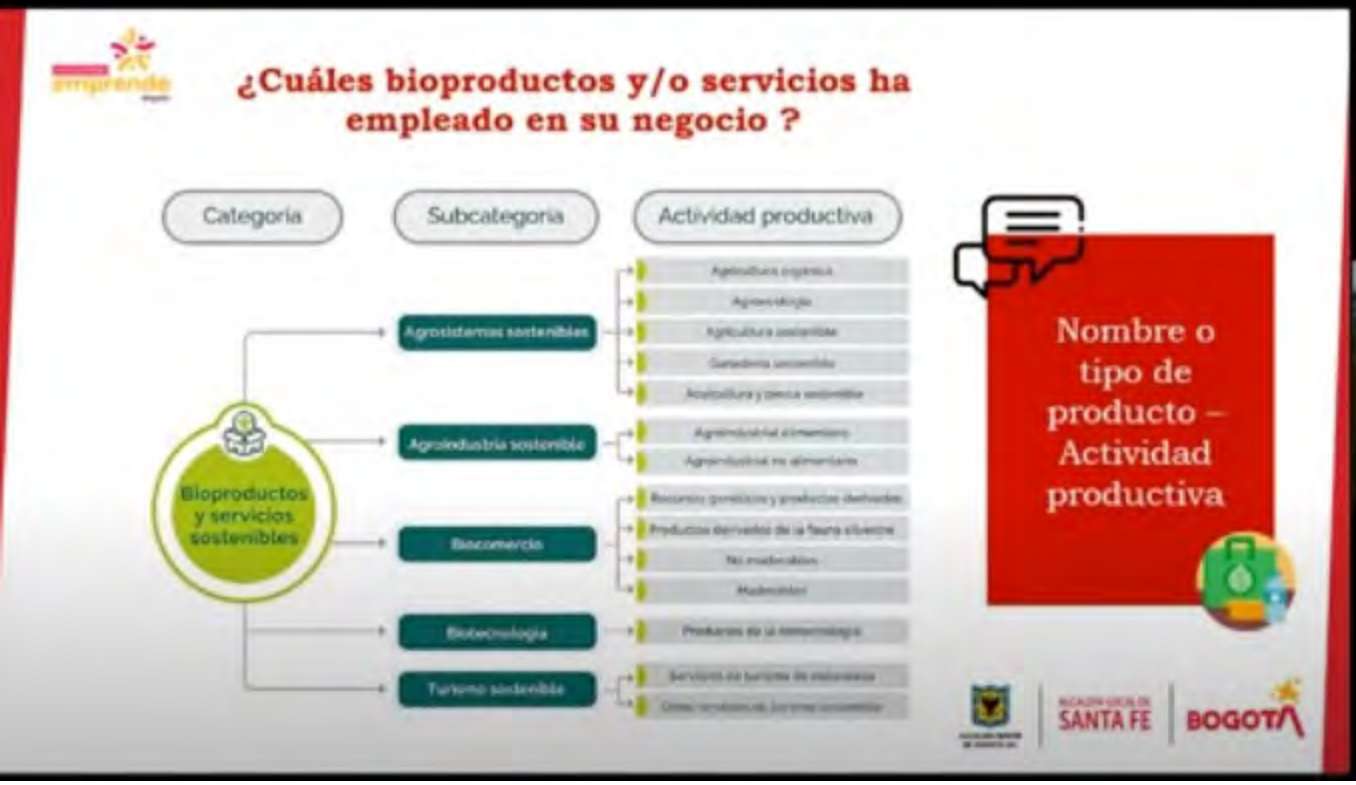
Hora a la que se unió	Hora a la que salió
7:00	8:59
7:20	8:59
6:57	8:59
6:40	8:59
8:15	8:59
7:54	8:59
7:02	8:59
7:49	8:58
7:05	8:59
7:00	8:59
7:23	8:31
6:58	7:06
8:39	8:56
7:12	8:59
7:06	8:59
6:59	8:59
7:09	8:58
7:05	8:59
7:06	8:59
7:00	8:59
7:18	8:59
7:37	8:59
7:06	8:59
7:01	8:59
7:09	8:59
7:34	8:59
7:30	8:56
8:16	8:59
7:31	8:29
7:05	7:31
7:09	8:59


Grabación
Estibaliz Aguilar...
Santa Fé (Resta...
juan pablo seba...
Alexandra esco...
JUAN CARLOS ...
bocadeloscuatr...
fredy ediksom ...
Jairo Ariza
Ana Lucia Rend...
Luisa Elena Sán...
Monica zamora ...
Yoconta Chocol...
Joso LLanos
Evelin Rivera
Diego Alejandr...
Sandra Peña
pablo aloisi
Nandotsava Das
Santiago villamil
Olga lucia Cayc...
Yoiber Castella...
YARA VANNESA ...
4 más
Tú
Personas
Silenciar a todos
Añadir personas
Buscar a gente
En la llamada
Milena Baracaldo (Tú)
Anfitrión de la reunión
Alexandra escobar aillon
Ana Lucia Rendon Bello
bocadeloscuatro mares
Camila Cardenas
8:16 | Negocios Verdes


Grabación
Estibaliz Aguilar...
Santa Fé (Resta...
juan pablo seba...
Alexandra esco...
JUAN CARLOS ...
bocadeloscuatr...
fredy ediksom ...
Jairo Ariza
Ana Lucia Rend...
Luisa Elena Sán...
Monica zamora ...
Yoconta Chocol...
Joso LLanos
Evelin Rivera
Diego Alejandr...
Sandra Peña
pablo aloisi
Nandotsava Das
Santiago villamil
Olga lucia Cayc...
Yoiber Castella...
YARA VANNESA ...
4 más
Tú
Personas
Silenciar a todos
Añadir personas
Buscar a gente
En la llamada
Milena Baracaldo (Tú)
Anfitrión de la reunión
Alexandra escobar aillon
Ana Lucia Rendon Bello
bocadeloscuatro mares
Camila Cardenas
8:16 | Negocios Verdes

Nombre	Apellido	Correo electrónico	Duración
Yoiber Castellanos abogados y Asociados		yrca@***.com	26 min
Estíbaliz	Aguilar Galeano	esti@***.com	2 h 1 min
pablo	aloisi	aloi@***.com	1 h 10 min
Rolos	Arepas	arep@*.com	2 min
Jairo	Ariza	jair@***.com	2 h 10 min
Milena	Baracaldo	milena.baracaldo@bdguidan	2 h 15 min
juan pablo sebastián fernado	barrera suárez	juan@***.com	1 h 56 min
Camila	Cardenas	cami***@***.com	1 h 56 min
Yoiber	Castellanos	ases*******@***.co	1 h 34 min
Olga lucia	Caycedo	olga**@***.com	1 h 56 min
Yoconta	Chocolates	choc**@***.com	1 h 45 min
YARA VANNESA	CORREA BIFOLCO	yvan**@***.com	7 min
Nandotsava	Das	nand@***.com	32 min
Gastronomía	de Colombia SAS	gast********@***.c	1 h 57 min
Alexandra	escobar aillòn	alex*****@***.com	1 h 53 min
Jose	LLanos	jlla**@***.com	1 h 53 min
bocadeloscuatro	mares	boca*****@***.com	1 h 48 min
fredy ediksom	moreno gonzalez	fred@***.com	2 h 10 min
carmen alicia	pelaez	carm***@***.com	1 h 55 min
Sandra	Peña	sanm**@***.com	1 h 21 min
Hugo	Perilla	hugo**@***.com	1 h 57 min
DIEGO ALEJANDRO	PINTO MORENO	from**@***.com	1 h 51 min
JUAN CARLOS	PLAZAS	gato@***.com	1 h 50 min
Ana Lucia	Rendon Bello	luci***@***.com	1 h 22 min
Evelin	Rivera	nico*@***.com	1 h 56 min
Kary	Rodriguez	kary*@***.com	49 min
Luisa Elena	Sánchez García	snan**@***.com	20 min
Santiago	villamil	sant*@***.com	1 h 16 min
Monica	zamora olaya	moni@***.com	14 min

Hora a la que se unió	Hora a la que salió
8:31	8:57
6:57	8:58
7:47	8:57
8:55	8:57
6:48	8:57
6:43	8:58
7:01	8:58
7:01	8:57
6:57	8:31
7:03	8:58
7:03	8:53
8:51	8:58
8:26	8:58
7:00	8:57
7:04	8:57
7:03	8:57
7:09	8:57
6:48	8:57
7:02	8:57
7:37	8:57
7:00	8:57
7:07	8:58
7:05	8:57
7:37	8:58
7:01	8:58
7:18	8:54
8:38	8:58
7:28	8:44
8:44	8:57


¿Cuáles bioproductos y/o servicios ha empleado en su negocio ?
Categoría
Subcategoría
Actividad productiva
Bioproductos y servicios sostenibles
Agrosistemas sostenibles
Agroindustria sostenible
Biocomercio
Biotecnología
Turismo sostenible
Nombre o tipo de producto – Actividad productiva
SANTA FE
BOGOTÁ


Estbaliz Aguilar Galeano



Categoría: Bioproductos y servicios sostenibles

Bioproductos y Servicios Sostenibles: son aquellos que, en su proceso de aprovechamiento, producción, manejo, transformación, comercialización o disposición, incorporan mejores prácticas ambientales a partir del uso y aprovechamiento de los recursos biológicos (PNNV, 2014, modificado por Biointropic). Los bioproductos son productos y servicios sostenibles que contienen, de manera parcial o completa, algún material biológico o renovable, que ha sido sometido a un tratamiento físico, químico o biológico. El bio en bioproductos se refiere a insumos derivados de recursos biológicos, tales como animales, hongos, bacterias, enzimas, microorganismos, recursos maderables y no maderables, incluyendo la agricultura o procesamiento de alimentos.

Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible - MADS (2022)











SANTA FE | BOGOTÁ	**REGISTRO DE ASISTENCIA A EVENTOS PRESENCIALES:** **COMUNIDAD EMPRENDE CONTRATO No. FDLSF-CPS-276-2022 -** **COMPONENTE I. REVITALIZACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPACIDADES PARA EMPRENDEDORES**	BD GUIDANCE

INFORMACION GENERAL DEL EVENTO

Nombre de Evento: Negocios Verdes **Ciudad:** Bogotá

Fecha: 24 | 03 | 2023 **Página** 2 **de** 4

ASISTENTES AL EVENTO :

Nº	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	FIRMA
1	Edwin Vallejo	79754942	3214685061	[illegible]	[signature]
2	Agalucia Caicedo	[illegible]	3[illegible]	[illegible]	REMPLAZO.
3	Luis A Rodriguez	79345037	3196116090		[signature] Reemplazo
4	Luis Pena	S.			REMPLAZO
5	Claudia M Peña R.	39677389	3124357272	Sammyp16@gmail.com	[signature]
6	Esperanza Villamizar	38377351	3007989581	Esperanzavillamizar988@gmail.com	[signature]
7	Carmen Alicia Pelaez	1.126.238.035	3186649318	carmenaliciapelaez@gmail.com	[signature]
8	Santiago Vikunil Diaz	1014109201	3134618533	Santiagovikunil@gmail.com	[signature]
9	Ana Lucia Rendon Bello	20928243	3144787176	Lucia238@Hotmail.com	Ana Lucia Rendon B
10	Camila Cardenas	1010224852	3104831828	Camila95114@hotmail.es	[signature]
11	Angélica Díaz	52.999.230 52187465	3206688199 3052659126	hugofp72@hotmail.com	[signature] Horneado Restaurante
12	Juan Carlos Calderon Suarez (Nando)	80'578.04.	310-706 952.	Nandotsanandres@gmail.com	NANDO
13	Juan Pablo S. F. Barrera Saiev	80.036.958	310 760 1264	juansepa 19@hotmail.com	[signature]
14	Pilar Velasquez Navarro	26813360	3232310887.	francisca.delpilar.velasquez@gmail.com	[signature]
15					
16					
17					
18					
19					
20					

Tratamiento conforme política de datos: Autorizo a BD Guidance como operador del Programa Comunidad Emprende Contrato No. FDLSF-CPS-276-2022, conforme a los lineamientos establecidos en la ley 1581 de 2012 [illegible] confidencialidad respecto al tratamiento de los datos personales suministrados en este formato, propendiendo por su debida custodia, uso, circulación y supresión.

Powered by CamScanner

SANTA FE | BOGOTÁ

REGISTRO DE ASISTENCIA A EVENTOS PRESENCIALES:
COMUNIDAD EMPRENDE CONTRATO No. FDLSF-CPS-276-2022 -
COMPONENTE I. REVITALIZACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPACIDADES PARA EMPRENDEDORES

BD GUIDANCE

INFORMACION GENERAL DEL EVENTO

Nombre de Evento: Negocios Verdes

Fecha: 24 | 03 | 2023

Ciudad: Bogota

Página 1 de 1

ASISTENTES AL EVENTO :

Nº	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	FIRMA
1	Juan Pablo Alaisi				REMPLAZO
2	Monica Diaz.				REMPLAZO
3	Juan David Moreno	93365.025	3014143347	Foedy.moreno2011@gmail.com	REMPLAZO
4	Luisa Elena Sanchez	1091813216	3227277216	Shanela32@gmail.com	
5	Alexandra Escobar	52018535	3105880421	alexactriz@gmail.com	
6	Santiago Vargas	91261981	3103727427	restosantafe@gmail.	
7	Juvenal Londoño				
8	Jairo Alonso Avila	1033690760	3115310500	Jairo8709@gmail.	
9	Juan Carlos Calderon				
10	Cardina Coy.	1022939995	3133625448	chocolatesyocanta@gmail.com	
11	Ana Lucia Caicedo				
12	Yoiber Rene Pastr	1055356.757	3111133177	YrCostillenos.r@gmail.com	
13	Monica Zamora	1023938380	3124265855	monicazalaya26@gmail.com	
14	Camila Cardenas	1010224852	3104831828	Camila95111@hotmail.es	
15	Yasa Vanesa Carea	52536946	3102219728	yVannesa@hotmail.com	
16	Yuli Melisa Rodriguez				REMPLAZO
17	Juan Carlos Plaza				REMPLAZO
18	Hugo Fernando				REMPLAZO
19	Jhelsson Santiago				REMPLAZO.
20	Jose Germán Llanos	93232174	3165679116.	dalalomaestudiante@gmail.com.	

Tratamiento conforme política de datos: Autoriza a BD Guidance como operador del Programa Comunidad Emprende Contrato No. FDLSF-CPS-276-2022, conforme a los lineamientos establecidos en la ley 1581 de 2012, como responsable de la recolección de los datos personales garantizando la seguridad y confidencialidad respecto al tratamiento de los datos personales suministrados en este formato, propendiendo por su debida custodia, uso, circulación y supresión.

Powered by CamScanner

Nombre	Apellido	Correo electrónico	Duración
Estíbaliz	Aguilar Galeano	esti@***.com	2 h 2 min
pablo	aloisi	aloi@***.com	1 h 54 min
Jairo	Ariza	jair@***.com	2 h 1 min
Milena	Baracaldo	milena.baracaldo@bdguidan.com	2 h 5 min
juan pablo sebastián fernado	barrera suárez	juan@***.com	1 h 58 min
Olga lucia	Caycedo	olga**@***.com	37 min
Yoconta	Chocolates	chioc**@***.com	28 min
YARA VANNESA	CORREA BIFOLCO	yvan**@***.com	29 min
Nandotsava	Das	nand@***.com	1 h 51 min
Gastronomía	de Colombia SAS	gast********@***.com	1 h 36 min
Alexandra	escobar aillòn	alex*****@***.com	27 min
Jose	LLanos	jlla***@***.com	20 min
bocadeloscuatro	mares	boca*****@***.com	58 min
fredy ediksom	moreno gonzalez	fred@***.com	2 h 4 min
Sandra	Peña	samm***@***.com	1 h 54 min
Hugo	Perilla	hugo***@***.com	1 h 59 min
Diego Alejandro	Pinto	diego.pinto@comunidadempresarial.com	19 min
DIEGO ALEJANDRO	PINTO MORENO	from***@***.com	1 h 34 min
Ana Lucia	Rendon Bello	luci***@***.com	6 min
Evelin	Rivera	nico*@***.com	1 h 57 min
Kary	Rodriguez	rodr@***.com	26 min
Melissa	Rodriguez	mrod@***.com	1 min
Cindy	Ruiz	cind***@***.com	1 h 1 min
Pilar	velasquez	fran**********@***.com	2 h 20 min
Monica	zamora olaya	moni@***.com	1 h 38 min

Hora a la que se unió	Hora a la que salió
6:58	9:00
7:04	8:59
7:00	9:01
6:52	8:59
6:54	9:00
7:59	8:58
8:30	8:59
8:34	9:03
7:04	8:58
6:58	8:59
8:34	9:01
8:30	8:58
8:32	9:31
6:54	8:58
7:04	8:59
7:00	8:59
8:39	8:59
7:05	8:39
8:32	8:38
7:03	8:59
8:33	8:59
8:31	8:33
7:46	8:58
7:05	9:25
7:21	8:58

Líneas Estratégicas de Intervención

- Instrumentos económicos, financieros e incentivos

De mercado

Mecanismos de compensación

Creados para que los agentes económicos transen las externalidades positivas o negativas generadas por su actividad a través de mercados buscando cambiar comportamientos y alcanzar niveles permitidos de contaminación sin necesidad de implementar mecanismos de control.

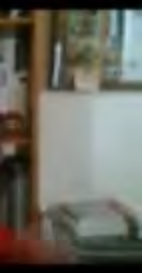
Mercados de carbono

- Mercado regulado
- Mercado voluntario

Es un instrumento con el que se busca integrar dentro de las actividades productivas, el costo social y ambiental que se genera al emitir Gases de Efecto Invernadero-GEI-.

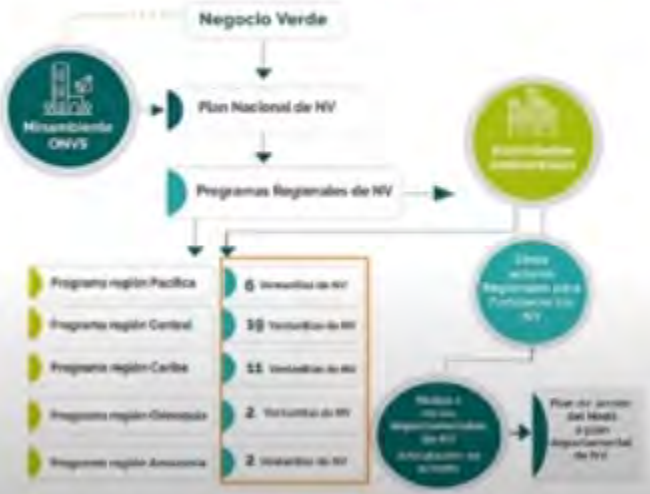






Líneas Estratégicas de Intervención

- Alianzas, articulación y política



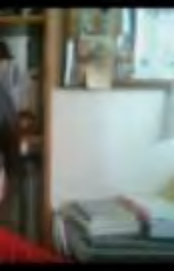
Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible - MADS (2022)

Ventanillas de NV

Grupos técnicos y de gestión encargados de:

- Liderar, coordinar y articular a los diferentes actores regionales en la implementación del PRNV
- Consolidar la oferta de productos verdes regionales.
- Posicionar el PRNV, hacer seguimiento a compromisos, evaluar avances, realizar ajustes.
- Medir la contribución del programa al desarrollo de la región y conservación de los recursos naturales.
- Promover la demanda y el consumo de productos y servicios de negocios verdes





Nombre	Apellido	Correo electrónico	Duración
Yolber Castellanos abogados y Asociados		yrca@***.com	1 h 30 min
Estíbaliz	Aguilar Galeano	esti@***.com	1 h 49 min
pablo	aloisi	aloi@***.com	1 h 1 min
Jairo	Ariza	jair@***.com	1 h 29 min
Milena	Baracaldo	milena.baracaldo@bdguidan.com	1 h 19 min
juan pablo sebastián fernado	barrera suárez	juan@***.com	1 h 30 min
Laura Daniela	Calderón Cuéllar	lcal@***.com	1 h 31 min
Camila	Cardenas	cami***@***.com	1 h 25 min
Olga lucia	Caycedo	olga**@***.com	1 h 27 min
Yoconta	Chocolates	choc**@***.com	1 h 13 min
YARA VANNESA	CORREA BIFOLCO	yvan**@***.com	1 h 21 min
Nandotsava	Das	nand@***.com	36 min
Gastronomía	de Colombia SAS	gast********@***.com	1 h 31 min
Alexandra	escobar aillòn	alex*****@***.com	1 h 36 min
giovanny	franco	giov*@***.com	3 min
Jose	LLanos	jlla***@***.com	1 h 11 min
bocadeloscuatro	mares	boca*****@***.com	1 h 13 min
julian	Mora	julian.mora@bdguidance.co	2 h 14 min
fredy ediksom	moreno gonzalez	fred**@***.com	1 h 20 min
carmen alicia	pelaez	carm***@***.com	1 h 30 min
Sandra	Peña	sanm***@***.com	1 h 23 min
Hugo	Perilla	hugo**@***.com	1 h 30 min
DIEGO ALEJANDRO	PINTO MORENO	from**@***.com	53 min
Ana Lucia	Rendon Bello	luci**@***.com	1 h 30 min
DE LA LOMA	Restaurante	dela***@***.com	21 min
Evelin	Rivera	nico*@***.com	1 h 30 min
Luis Antonio	Rodriguez Castañeda	lrod*****@***.com	1 h 21 min
Luisa Elena	Sánchez García	snan**@***.com	53 min
Pilar	velasquez	fran**********@***.com	1 h 34 min
Santiago	villamil	sant*@***.com	1 h 25 min
Santiago	Villamil Diaz	sant**@***.co	5 min
Monica	zamora olaya	moni@***.com	58 min

Hora a la que se unió	Hora a la que salió
7:14	8:44
7:00	8:49
7:13	8:14
7:14	8:44
7:13	8:33
7:13	8:44
7:13	8:44
7:14	8:44
7:16	8:43
7:14	8:44
7:22	8:44
8:09	8:44
7:13	8:44
7:14	8:49
8:46	8:49
7:14	8:25
7:31	8:44
6:36	8:49
7:21	8:49
7:14	8:44
7:21	8:44
7:13	8:44
7:56	8:49
7:14	8:44
8:24	8:45
7:13	8:44
7:25	8:46
7:51	8:44
7:14	8:49
7:20	8:44
7:15	7:20
7:45	8:44

Categoría: Ecoproductos industriales



Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible - MADS (2022)

Ejemplos por Categoría


RECIBE
TU KIT INICIAL
DE
Reciclaje
2
recibirás un kit inicial de reciclaje que te dará pautas
Amazonico


Estibaliz Aguilar Galeano



Nombre	Apellido	Correo electrónico	Duración
Yolber Castellanos abogados y Asociados		yrca@***.com	1 h 30 min
Estíbaliz	Aguilar Galeano	esti@***.com	1 h 49 min
pablo	aloisi	aloi@***.com	1 h 1 min
Jairo	Ariza	jair@***.com	1 h 29 min
Milena	Baracaldo	milena.baracaldo@bdguidan.com	1 h 19 min
juan pablo sebastián fernado	barrera suárez	juan@***.com	1 h 30 min
Laura Daniela	Calderón Cuéllar	lcal@***.com	1 h 31 min
Camila	Cardenas	cami***@***.com	1 h 25 min
Olga lucia	Caycedo	olga**@***.com	1 h 27 min
Yoconta	Chocolates	choc**@***.com	1 h 13 min
YARA VANNESA	CORREA BIFOLCO	yvan**@***.com	1 h 21 min
Nandotsava	Das	nand@***.com	36 min
Gastronomía	de Colombia SAS	gast********@***.com	1 h 31 min
Alexandra	escobar aillòn	alex*****@***.com	1 h 36 min
giovanny	franco	giov*@***.com	3 min
Jose	LLanos	jlla***@***.com	1 h 11 min
bocadeloscuatro	mares	boca*****@***.com	1 h 13 min
julian	Mora	julian.mora@bdguidance.co	2 h 14 min
fredy ediksom	moreno gonzalez	fred**@***.com	1 h 20 min
carmen alicia	pelaez	carm***@***.com	1 h 30 min
Sandra	Peña	sanm***@***.com	1 h 23 min
Hugo	Perilla	hugo**@***.com	1 h 30 min
DIEGO ALEJANDRO	PINTO MORENO	from**@***.com	53 min
Ana Lucia	Rendon Bello	luci**@***.com	1 h 30 min
DE LA LOMA	Restaurante	dela***@***.com	21 min
Evelin	Rivera	nico*@***.com	1 h 30 min
Luis Antonio	Rodriguez Castañeda	lrod*****@***.com	1 h 21 min
Luisa Elena	Sánchez García	snan**@***.com	53 min
Pilar	velasquez	fran**********@***.com	1 h 34 min
Santiago	villamil	sant*@***.com	1 h 25 min
Santiago	Villamil Diaz	sant**@***.co	5 min
Monica	zamora olaya	moni@***.com	58 min

Hora a la que se unió	Hora a la que salió
7:14	8:44
7:00	8:49
7:13	8:14
7:14	8:44
7:13	8:33
7:13	8:44
7:13	8:44
7:14	8:44
7:16	8:43
7:14	8:44
7:22	8:44
8:09	8:44
7:13	8:44
7:14	8:49
8:46	8:49
7:14	8:25
7:31	8:44
6:36	8:49
7:21	8:49
7:14	8:44
7:21	8:44
7:13	8:44
7:56	8:49
7:14	8:44
8:24	8:45
7:13	8:44
7:25	8:46
7:51	8:44
7:14	8:49
7:20	8:44
7:15	7:20
7:45	8:44

Categoría: Ecoproductos industriales



Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible - MADS (2022)

Ejemplos por Categoría


RECIBE
TU KIT INICIAL
DE
Reciclaje
2
recibirás un kit inicial de reciclaje que te dará pautas
Amazonico


Estibaliz Aguilar Galeano



Nombre	Apellido	Correo electrónico	Duración
Eduard estiven	Acevedo urrego	edua**@***.com	1 h 48 min
Estíbaliz	Aguilar Galeano	esti@***.com	2 h 8 min
pablo	aloisi	aloi@***.com	1 h 38 min
jozef	ariza	joze@*.com	2 h 14 min
Jairo	Ariza	jair@***.com	2 h 17 min
Milena	Baracaldo	milena.baracaldo@bdguidan.com	2 h 25 min
juan pablo sebastián fernado	barrera suárez	juan@***.com	2 h 16 min
Camila	Cardenas	cami***@***.com	1 h 17 min
Yoiber	Castellanos	ases*******@***.com	1 h 57 min
Olga lucia	Caycedo	olga**@***.com	1 h 44 min
YARA VANNESA	CORREA BIFOLCO	yvan***@***.com	2 h 11 min
carolina	Coy	anai***@***.com	1 h 56 min
Patricia	Cuellar	pcue**@**.com	1 h 56 min
Nandotsava	Das	nand@***.com	1 h 24 min
Gastronomía	de Colombia SAS	gast********@***.com	2 h 2 min
Alexandra	escobar aillòn	alex***@***.com	2 h 12 min
bocadeloscuatro	mares	boca*****@***.com	1 h 56 min
fredy ediksom	moreno gonzalez	fred@***.com	2 h 16 min
carmen alicia	pelaez	carm***@***.com	2 h 14 min
Sandra	Peña	samm***@***.com	2 h 12 min
Hugo	Perilla	hugo***@***.com	2 h 14 min
DIEGO ALEJANDRO	PINTO MORENO	from***@***.com	2 h 7 min
Ana Lucia	Rendon Bello	luci***@***.com	2 h 11 min
DE LA LOMA	Restaurante	dela***@***.com	2 h 33 min
Kary	Rodriguez	rodr@***.com	58 min
Cindy	Ruiz	cind***@***.com	1 h 9 min
Luisa Elena	Sánchez García	snan***@***.com	1 h
Pilar	velasquez	fran**********@***.com	2 h 13 min
Monica	zamora olaya	moni@***.com	2 h 10 min

Hora a la que se unió	Hora a la que salió
7:24	9:15
6:59	9:07
7:27	9:14
7:01	9:15
6:57	9:15
6:53	9:36
7:01	9:17
7:44	9:02
7:17	9:15
7:29	9:13
7:04	9:15
7:19	9:15
7:19	9:15
7:43	9:13
6:59	9:00
7:03	9:15
7:19	9:15
6:59	9:15
7:01	9:15
7:03	9:15
7:01	9:15
7:30	9:36
7:04	9:15
6:56	9:29
8:03	9:01
8:07	9:36
7:32	8:32
7:02	9:15
7:05	9:15


Grabación
Estibaliz Aguilar Galeano está presentando
Impactos positivos de sus negocios
Tipo
Variable
Indicador
Ambiental
Disminución de la deforestación.
Hectáreas bajo buenas prácticas; hectáreas bajo acciones de conservación para mantenimiento de bosques o áreas protegidas y hectáreas sembradas (cuando aplica).
Ambiental
Reducción y aprovechamiento de residuos.
Ton/año de residuos reciclados y/o reincorporados.
Ambiental
Ecoeficiencia
Uso racional de agua (m3/año) Agua reusada y ahorrada.
Ahorro energético (MWh/año).
Ambiental
Adaptación y mitigación de cambio climático.
Reducción GEI (MtCO2 eq).
Neutralidad de carbono.
Número de acciones para contrarrestar cambio climático.
Ambiental
Uso y aprovechamiento de recurso natural.
Número productos y servicios de negocios verdes.
Número hectáreas dedicadas a turismo de naturaleza.
Ambiental
Conservación de áreas.
Número hectáreas protegidas terrestres y oceánicas.
R:
Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible - MADS (2022)
ALCALDÍA LOCAL DE SANTA FE
BOGOTÁ
Hugo Perilla ha abandonado la reunión
Nandotsava Das
Jairo Ariza
bocadeloscuatro...
DE LA LOMA Res...
Pilar velasquez
DIEGO ALEJAND...
Gastronomía de ...
Luisa Elena Sánc...
YARA VANNESA ...
Eduard estiven A...
Kary Rodriguez
Estibaliz Aguilar ...
jozef ariza
carmen alicia pel...
carolina Coy
Alexandra escob...
Cindy Ruiz
Para ver los visitantes que se han unido desde fuera de la organización, abre la lista Personas
Abrir
8:26 | Negocios Verdes

Nombre	Apellido	Correo electrónico	Duración
Eduard estiven	Acevedo urrego	edua**@***.com	1 h 48 min
Estíbaliz	Aguilar Galeano	esti@***.com	2 h 8 min
pablo	aloisi	aloi@***.com	1 h 38 min
jozef	ariza	joze@*.com	2 h 14 min
Jairo	Ariza	jair@***.com	2 h 17 min
Milena	Baracaldo	milena.baracaldo@bdguidan.com	2 h 25 min
juan pablo sebastián fernado	barrera suárez	juan@***.com	2 h 16 min
Camila	Cardenas	cami***@***.com	1 h 17 min
Yoiber	Castellanos	ases*******@***.com	1 h 57 min
Olga lucia	Caycedo	olga**@***.com	1 h 44 min
YARA VANNESA	CORREA BIFOLCO	yvan***@***.com	2 h 11 min
carolina	Coy	anai***@***.com	1 h 56 min
Patricia	Cuellar	pcue**@**.com	1 h 56 min
Nandotsava	Das	nand@***.com	1 h 24 min
Gastronomía	de Colombia SAS	gast********@***.com	2 h 2 min
Alexandra	escobar aillòn	alex***@***.com	2 h 12 min
bocadeloscuatro	mares	boca*****@***.com	1 h 56 min
fredy ediksom	moreno gonzalez	fred@***.com	2 h 16 min
carmen alicia	pelaez	carm***@***.com	2 h 14 min
Sandra	Peña	samm***@***.com	2 h 12 min
Hugo	Perilla	hugo***@***.com	2 h 14 min
DIEGO ALEJANDRO	PINTO MORENO	from***@***.com	2 h 7 min
Ana Lucia	Rendon Bello	luci***@***.com	2 h 11 min
DE LA LOMA	Restaurante	dela***@***.com	2 h 33 min
Kary	Rodriguez	rodr@***.com	58 min
Cindy	Ruiz	cind***@***.com	1 h 9 min
Luisa Elena	Sánchez García	snan***@***.com	1 h
Pilar	velasquez	fran**********@***.com	2 h 13 min
Monica	zamora olaya	moni@***.com	2 h 10 min

Hora a la que se unió	Hora a la que salió
7:24	9:15
6:59	9:07
7:27	9:14
7:01	9:15
6:57	9:15
6:53	9:36
7:01	9:17
7:44	9:02
7:17	9:15
7:29	9:13
7:04	9:15
7:19	9:15
7:19	9:15
7:43	9:13
6:59	9:00
7:03	9:15
7:19	9:15
6:59	9:15
7:01	9:15
7:03	9:15
7:01	9:15
7:30	9:36
7:04	9:15
6:56	9:29
8:03	9:01
8:07	9:36
7:32	8:32
7:02	9:15
7:05	9:15


Grabación
Estibaliz Aguilar Galeano está presentando
Impactos positivos de sus negocios
Tipo
Variable
Indicador
Ambiental
Disminución de la deforestación.
Hectáreas bajo buenas prácticas; hectáreas bajo acciones de conservación para mantenimiento de bosques o áreas protegidas y hectáreas sembradas (cuando aplica).
Ambiental
Reducción y aprovechamiento de residuos.
Ton/año de residuos reciclados y/o reincorporados.
Ambiental
Ecoeficiencia
Uso racional de agua (m3/año) Agua reusada y ahorrada.
Ahorro energético (MWh/año).
Ambiental
Adaptación y mitigación de cambio climático.
Reducción GEI (MtCO2 eq).
Neutralidad de carbono.
Número de acciones para contrarrestar cambio climático.
Ambiental
Uso y aprovechamiento de recurso natural.
Número productos y servicios de negocios verdes.
Número hectáreas dedicadas a turismo de naturaleza.
Ambiental
Conservación de áreas.
Número hectáreas protegidas terrestres y oceánicas.
R:
Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible - MADS (2022)
ALCALDÍA LOCAL DE SANTA FE
BOGOTÁ
Hugo Perilla ha abandonado la reunión
Nandotsava Das
Jairo Ariza
bocadeloscuatro...
DE LA LOMA Res...
Pilar velasquez
DIEGO ALEJAND...
Gastronomía de ...
Luisa Elena Sánc...
YARA VANNESA ...
Eduard estiven A...
Kary Rodriguez
Estibaliz Aguilar ...
jozef ariza
carmen alicia pel...
carolina Coy
Alexandra escob...
Cindy Ruiz
Para ver los visitantes que se han unido desde fuera de la organización, abre la lista Personas
Abrir
8:26 | Negocios Verdes