02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez S
Emprendimiento	Chicha y dulcería doña tere
Fecha	01 de marzo 2023

1	Datos completos del emprendimiento	Chicha y dulcería doña tere
2	Antecedentes y proyección	Proyección : Crecer y ser reconocido en el mercado para asi generar más ventas en el mismo.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Misión: Poner etiquetados de los envases de la chicha para la venta. Visión: En el 2025 publicitar la chicha para que se venda de mejor manera en la ciudad de Bogotá.
4	Marco legal	Manifiesta conocer toda la actividad legal relacionada con su emprendimiento y manifiesta poseer el curo de manipulación de alimentos en regla.
5	Cuadro financiero y contable	Manifiesta estar en proceso de construcción de acuerdo a lo visto en el modulo.
6	Datos instalaciones físicas	N/A.
7	Datos del personal vinculado	No tiene personal vinculado , teniendo en cuenta que son mama e hija las encargadas del emprendimiento.
8	Tecnología disponible	Celular con conexiones .
9	Tipología de bien producido	Chicha y dulcería.
10	Aspectos comerciales y de mercado	Publicidad: Creación de redes sociales .
11	Tipología de servicio al cliente	Encuestas de satisfacción para mejorar la atención al cliente.

13	Datos de proveedores	N/A , Posee los mismos proveedores ya que manifiesta que son los únicos donde consigue los mejores precios y asi tener mejores ganancias.

Observaciones adicionales
La emprendedora manifiesta que los módulos del curso le han enseñado a mejorar sus estados financieros, implemento un cuaderno con un cuadro que le permite tener un poco más claro cómo son sus gastos tanto diariamente como mensualmente. Manifiesta querer ser un poco más visible en su barrio para así generar mayores ventas. La emprendedora está dispuesta a generar cambios, ha cambiado su pensamiento con respecto a todo lo que conlleva hacer crecer su negocio.

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Maria Angelica Gomez Sanabria
Emprendimiento	Chicha y dulcería doña Tere
Fecha	1 de marzo 2023

Objetivo: Seguir la tradición con la venta de la chicha y que no se pierda la historia familiar, además de mejorar sus adecuaciones y la manera en como vende sus productos.
Primera alternativa de solución: Poder adquirir los implementos que permitan avanzar en el emprendimiento.
Segunda alternativa de solución: Cambiar los envases donde se sirve la chicha , para mejorar la presentación.
Tercera alternativa de solución: Arreglar las adecuaciones físicas, para mejorar el punto de venta.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Corto plazo: Tener una vitrina para mejorar visualmente la venta. Mediano plazo: Tener la posibilidad de poder contratar a alguien que colabore con todos los requerimientos del emprendimiento.
Valor estimado de la inversión: ------
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: Manifiesta a largo plazo poder invertir , teniendo en cuenta que en el momento no tiene recursos para poder invertir en el emprendimiento.
Observaciones adicionales La emprendedora tiene manifiesta estar aprendiendo mucho con los módulos de clase, sin embargo es muy complicado para ella el tema de la innovación teniendo en cuenta que su producto siempre se hace de la misma manera para que no se dañe , entonces basa el tema en algo más de presentación como cambiar , mejorar e implementar un logo que le permita ser mas conocida.

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	01 de marzo 2023
Nombre Empresa:	Chicha y dulces doñatere
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez
Barrio:	La perseverancia
Responsable en la empresa:	Sandra liliana Forero
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- actualización del diagnostico
- objetivo inicial, alternativa de solucion

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 evidencia la implementación de un cuadro financiero y contable, donde diariamente se muestra sus gastos e ingresos.
- manifiesta que su innovación, estaen el cambio de las botellas, para que sea mas presentable
- mejorar el objetivo y buscar mejores alternativas de solución.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria angelica Gomez	Asesor tecnica	
Sandra Liliana Fermino	Representante legal	Sandra Cano

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

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.

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 comprometele 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 carga.
- Busca de proveedores.

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

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 / Vision contruir en construcción Empeque y dedicatoria. Para el cuidado de las plantas elaboran flyers con la información y cuidado.
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	Tipologia de bien producido	N/D
10	Aspectos comerciales y de mercado	Acompañamiento Post venta., para el cuidado de la planta y fraclitación.
11	Tipología de servicio al cliente	N/D

Powered by CamScanner

13	Datos de proveedores	N/D

Observaciones adicionales
El emprendedor se compromete a continuar con el proceso de construcción de la Misión y Visión Manifiesta 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

03 Objetivo inicial

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

Objetivo: Duplicar 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 aumentar la puntuacion. Posicionamiento de las redes.
Segunda alternativa de solución: Re-evaluar el diseño del empaque Adquisicion de estanteria/exhibidores
Tercera alternativa de solución Se propone incluir 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 crecimiento 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 iniciar el proceso de organización de las notas y tener preparado los productos para cuando tenga el local.

Como factor innovador propuesta, se identifica la propuesta de los escenarios posteriores para el cuidado de las notas, 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

ACTA No. 01

Fecha:	01-03-2023
Nombre Empresa:	Suka Orquideas
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estudio Rodriguez
Barrio:	Los 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 Diagnóstico
- Identificar el objetivo misional y los elementos de solucion.

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

02. Actualizacion diagnostico
03. Objetivo misional

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Dentro de la sesión del Diagnóstico se establecieron compromisos por parte del emprender respecto a los ítems de Misión, Visión y Marco Legal.

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

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Juan Guillermo Rodriguez Triana	Fundador SUKA	
Fabian Estudio R.	Docente Tecnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

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.

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

ACTA No. XX 1

Fecha:	01 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 de solucion

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

- 02 actualizacion de diagnostico
- 03 objetivo inicial

3. **Observaciones**

- mejorar el objetivo.
- Hacer encuestas con el fin de ver en cuanto puede mejorar dia a dia el servicio
- Implementacion de platos tipicos para su clientela.

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

comunidad

Bogotá

02 Actualización diagnóstica

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: Cra 30A # 5 - 14 - Montaña - Barrio Galerón Correo: Diffesas2@gmail.com - Tel (personal).
2	Antecedentes y proyección	Actualmente estudiantes 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. Incluyente, stands de contenidos sociales y visión con objetivos específicos ha definido y logrado nuevos objetivos como trabajar con empresas grandes como INGERTEC. Realidad Aumentada y BIM parte importante para aumentar base de clientes y mejorar producto.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	
4	Marco legal	Posee certificaciones profesionales y técnicas que complementan su marco legal.
5	Cuadro financiero y contable	Implementa balances financieros de ingresos y egresos de la empresa y personales para llevar un mejor control. Busca implementar soluciones contables como Zoe
6	Datos instalaciones físicas	Se mantienen las condiciones físicas actuales.
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. Empezó a utilizar Instagram, así como Linkedin actualmente como fuente para atraer clientes
9	Tipología de bien producido	Mantiene la tipología de producción, sin embargo de nuevas ideas y proyectos en expansión sus productos) tecnología, medios e instalaciones).
10	Aspectos comerciales y de mercado	Implementan benchmarking colaborativo con sus compañeros de universidad y quienes le dan competencia Busca implementar productos que plantea desde a comunidad 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

comunidad

Bogotá

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 coordinación de proyectos; Así como expandir sus alcances laborales por medio de asociaciones con sus pares e incursionamiento en nuevos productos propios a su actividad económica.

comunidad

Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo Triviño
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 área

Primera alternativa de solución:
- Mejorar los medios tecnológicos necesarios para el desarrollo de sus productos con PC con las especificaciones técnicas necesarias, que puedan rondar los 4'800.000

Segunda alternativa de solución:
- Cursos de profundización en el manejo de software y tecnología 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 específico para de acuerdo a la necesidad la evaluaría.

Observaciones adicionales

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

comunidad

Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	2 - MARZO - 2023.
Nombre Empresa:	DISEÑO y Modelación BIM
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo Chicante.
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 temás 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).

3. Observaciones

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

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.

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.

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
- Revisión 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	

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.

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.

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 día
- 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. establecidas 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 isabel castro
Jorge Peralta	Administrador	JORGE PERALTA
Tatiana Benavides	Asesor	Tatiana B

Powered by CamScanner

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.

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

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 - Actualizacion 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

Bogotá

07 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo Duarte.
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 realización de murales y otros elementos localizables del misma clase (comercial).
3	Planeación estratégica de emprendimiento	- Buscar incluir mayor cantidad colombiana donde 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 (Básicos)
4	Marco legal	- la documentación que posee se mantiene. - No tiene claridad de la documentación que debe tener al contratar con CCS, como hoja de vida, referencias.
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 translada al lugar de exposición en CCS 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 tecnologico manejando internamente.
9	Tipología de bien producido	- Busca retomar como producto las exposiciones museo artísticas que representan otra innovación en su Emprendimiento junto con los demas productos que maneja, busca mayor factor diferenciativo con mas y mejor información.
10	Aspectos comerciales y de mercado	Identifica su componente innovación desde el arte, la personalización de productos precios y neutralización 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

Bogotá

15	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 las centros comerciales.

Observaciones adicionales

- Plantea un fuerte proceso de innovación desde las proyecciones de implementación de nuevos productos y servicios desde el carácter artístico 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 artísticos (modelo itinerante que plantea.

comunidad

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 más efectivos (Herramientas como filleteadora, maquina de cuero y demás herramienta portatil.

Segunda alternativa de solución:
- Compra de insumos reutilizables y rellenables para las exposiciones como primer impulso (manigueta) - soporte para los mismos cada manigueta puede costar $180.000

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

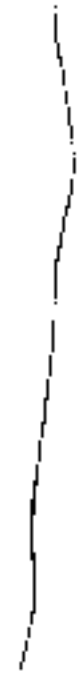
Resultado esperado en el corto y mediano plazo:
- Establecer los circuitos artisticos planteados y darse a conocer para aumentar los eventos, exposiciones y ventas de productos.
- Lograr el primer Circuito artistico se constituya como vitrina para lograr institucionalizar el evento y sus temáticas como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

Observaciones adicionales

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



comunidad

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 JUAREZ 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 Cristina Castaño A.	Emprendedora	
(Luis) Emilio Pardo M.	Asesor.	

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.

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.

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	02 de marzo de 2023
Nombre Empresa:	Ponza 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.
- actualizacion del diagnostico
- objetivos.

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

Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Luis Emilio Pedraza Triana.
Emprendimiento	Artesanías Indígenas Inga.
Fecha	3 - marzo - 2023.

1	Datos completos del emprendimiento	- Se complementan datos con el numero celular de Ivan Tisoy, hijo de Edgar Tisoy 322 856 8901
2	Antecedentes y proyección	- Venden en el stand tambien artículos (tejidos) manuales 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 sociales a nivel local.
4	Marco legal	- Permanece igual a este momento.
5	Cuadro financiero y contable	- han implementado mejoras en su balance financiero y tener más claro los mercados 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 página 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

Bogotá

13	Datos de proveedores	- Verificar que sus proveedores vendan material de calidad que no deje chimo - Colores específicos de mostaza

Observaciones adicionales

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

comunidad

Bogotá

03 Objetivo Inicial

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo Triana.
Emprendimiento	Artesanías Indígenas Inga.
Fecha	3 - marzo - 2023

Objetivo:
- Reactivación económica 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 presentación de productos. mesas de trabajo para taller y telares.

Segunda alternativa de solución:
- materias primas para mayor producción y stock. de artesanías. como hilos, mostrilla, entre otros.

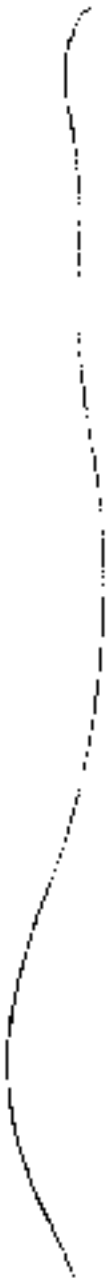
Tercera alternativa de solución
- Herramientas menor para el desarrollo de producto. Como taladro, martillos, serrucho

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

Valor estimado de la inversión:
$ 3.000.000 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

Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	3 - MARZO - 2023
Nombre Empresa:	ARTESANIA INDIGENAS INGA
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo Briante.
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

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 datos objeto de esta visita.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
[illegible]	[illegible]	
Luis Emilio Perdomo	Alejo	

comunidad

Bogotá

02 Actualización diagnostico

Asesor técnico	Luis Emilio Pardomo Iriarte
Emprendimiento	AUASKAKUNA NUKANCHI
Fecha	3 - marzo - 2023

1	Datos completos del emprendimiento	Los DATOS Generales del emprendimiento permanecen
2	Antecedentes y proyección	buscan cumplir el negocio cumpliendo el standar que tienen o buscando un local a largo plazo=
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Quieren vender en otras ciudades y a Artistas) - tiene documentado, el diseño de cada una de sus piezas en planos y fotografías que se usan, para el desarrollo del modelo y portafolio. las fases, sitios donde vender son problema
4	Marco legal	permanece de la misma manera
5	Gestión financiera y contable	- Interés en implementar documentación financiera, lleva una bases y toma decisiones de forma reactiva.
6	Datos instalaciones físicas	- manifiesta interés en tener un espacio de exhibición de productos más amplio y cerca con diseño de exhibición mejor.
7	Datos del personal vinculado	- permanece con la misma estructura que se ha venido implementando (familiar).
8	Tecnología disponible	- El Diseñador (Yo) ha incursionado en el manejo de medios tecnológicos de propaganda y diseño → Redes Sociales y Pagina Web
9	Tipología de bien producido	- Componente de innovación en diseño de producto, donde se desarrollan nuevas propuestas formales con un significado explícito (Riqueza (colores)
10	Aspectos comerciales y de mercado	- intención de ampliar mercado por medio de ventas a artistas y lograr más exposiciones como (ferias) Expos y eventos en Medellín, Cartagena. - Venta en galería (profecun) - Portafolio de productos en instagram.
11	Tipología de servicio al cliente	- mantiene información y metodología anterior.

comunidad

Bogotá

13	Datos de proveedores	- Un familiar surte el proveedor y tiene buenos precios desde el puerto.

Observaciones adicionales

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



comunidad

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 ferias 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: mayor stock de materiales primarios en su línea de producción como shakiras, hilos tejeres y demás materia prima para tener mayor stock de productos en stand y otros lugares.

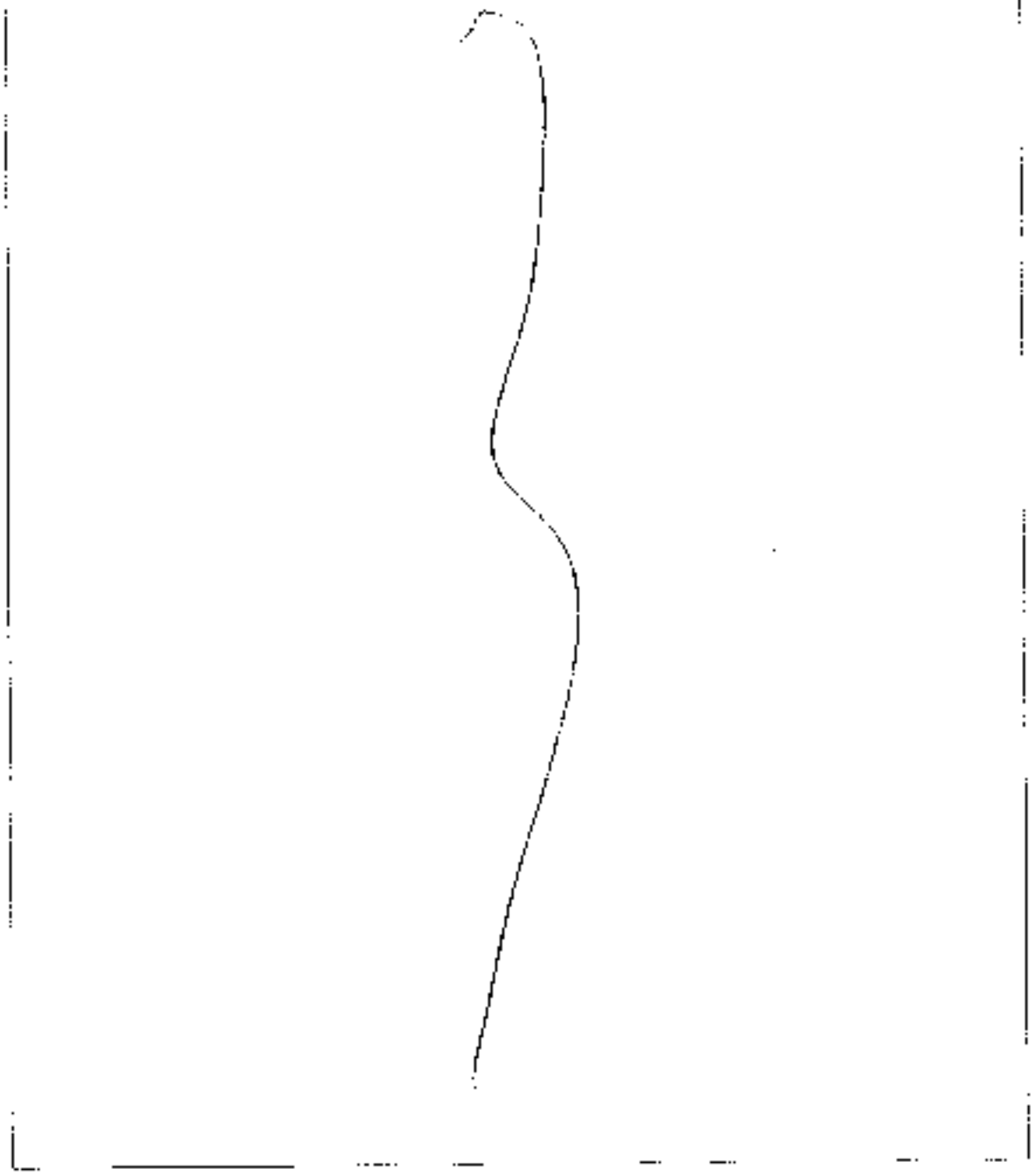
Tercera alternativa de solución:
Camara para mejorar las fotos de sus productos y así lograr complementar su portafolio de venta de mejor manera y más calidad

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 previsto:
Si está Dispuesto, pero se debe evaluar el valor.

Observaciones adicionales



comunidad

Bogotá

ACTA No. XX

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

1. Temas tratados durante la visita

- Verificación de innovación y cambio (cambio) en los procesos de labranza 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)

3. Observaciones

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Luis Emilio Arcadio	Actor	

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.

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.

03 Objetivo inicial

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

Objetivo: el emprendedor desea poder usar de forma correcta la maquinaria de su emprendimiento, acceder a nuevos recursos para dejar de tercerizar los procesos, al igual que crecer en redes y mejorar su contenido.
Primera alternativa de solución: 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).
Segunda alternativa de solución: 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.
Tercera alternativa de solución: Aro de luz. El emprendedor requiere un aro de luz especial para incrementar la calidad en sus fotos y poder ofrecer un producto más atractivo al público.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: El emprendedor espera poder usar la maquina que el compro con sus propios recursos, al tener el computador y la impresora, dejará de tercerizar, incrementando sus ganancias, podrá generar nuevos productos y mejorar su contenido en redes.
Valor estimado de la inversión: el emprendedor aun no conoce el valor estimado de la inversión, por producto o en su totalidad.
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: El emprendedor no quiere o no tiene los recursos para invertir un monto adicional
Observaciones adicionales El emprendedor tiene un emprendimiento muy completo, el cual desea potencializar, al incrementar nuevos productos o servicios, como lo son diversos arreglos florales o con globos.

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
Objetivas 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

comunidad

Bogotá

02 Actualización diagnóstico

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

1	Datos completos del emprendimiento	- LOS DATOS DEL EMPRENDIMIENTO PERMANECEN.
2	Antecedentes y proyección	- Previo a iniciar el local hace 4 meses, antes manejaba el emprendimiento en redes, pero ahora entendiendo el mercado local y siguen en redes.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	- Buscan establecer alianzas con empresas estatales y grandes constructoras. - esperan formalizar página web con dominio propio y tener un e-commerce. - Visión de negocio a escala latinoamericana. - Claro y bien establecido.
4	Marco legal	
5	Cuadro financiero y contable	- objetivos de venta claros, búsqueda de punto de equilibrio luego 20% incremento mensual
6	Datos instalaciones físicas	- Tener más puntos de venta a nivel nacional e internacional. - proyección para implementación de pantallas para centros de experiencia del usuario
7	Datos de personal vinculado	- Proyección que el emprendedor como gerente no esté en punto físico, sino que salga a buscar negocios como fuerza de venta principal.
8	Tecnología disponible	- Proyección de e-commerce en página web con dominio propio.
9	Tipología de bien producido	- Fabricar soluciones tecnológicas para sus clientes, no equipos.
10	Aspectos comerciales y de mercado	- Pionero en energía solar a nivel latam - Buscar contacto con medios de comunicación masivos - Aumentar la escala de negocio progresivamente.
11	Tipología de servicio al cliente	- Aplicación de llamadas post venta.

comunidad

Bogotá

13 | Datos de proveedores: -Como distribuidor multimarca busca. lograr conexiones estratégicas y alianzas financieras y de diseño fuente.

Observaciones adicionales

- MANIFIESTA INTERES EN QUE SU NEGOCIO SE DE A CONOCER DE Forma EXPONENCIAL. PARA TENER mayor ALCANCE CON la QUE SE TENGA más VENTAS DE LOS PRODUCTOS INNOVADORES QUE MANEJA EN EL campo ENERGETICO EMERGENTE; RAZON POR LA QUE BUSCA CONTACTOS PARA ESTE FIN EN EL GOBIERNO NACIONAL, DISTRITAL, CONSTRUCTORAS Y RUEDA DE NEGOCIOS, ASI Como REDES SOCIALES Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN.

comunidad

Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico: Luis Emilio Perdomo triana.

Emprendimiento: El punto ideal.

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 metodologia de gestión del emprendimiento. Como conformación de Diseño y puesta en funcionamiento de página web, así como volantes en recibos de servicios publicos

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. tierras 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 promover mejor la empresa y el producto (calidad) (Higiene)

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

Bogotá

Observaciones adicionales

- Se observa interés 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 manejan.

comunidad

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

Bogotá

3. Observaciones

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
David Santiago [illegible]	Gestor	
Luis Emilio Perdomo	Asesor.	

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico	
Asesor técnico	Jobar Estrada 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 cambio recomendable los sabores de los empanadas. Ha elaborado sabores nuevos por el proyecto
4	Marco legal	Tiene curso de manipulación de alimentos (Sena) 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 extracción 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 rota con el producto.



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Fabian Gerardo Rodriguez
Emprendimiento	Expendio Dna
Fecha	03-03-2023

Objetivo: Mejorar el proceso de producción, industrializar el negocio, y aplicar el segmento de mercado.
Primera alternativa de solución: Para mejor proceso de producción es necesario adaptar la cocina y adquir equipos (carne gerado)
Segunda alternativa de solución: Adquisición del local - freidora 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 puesta y de este forma poder trabajar con algunas entidades publicas, para lo cual debe acceder Cenun 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 emprendedora
Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	03-03-2023
Nombre Empresa:	Empanadas Ana
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estrada 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 Del.C. Garcia	Propietaria	
Fabian Gustavo R	Docente Tecnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Fabian Gonzalo Rodriguez
Emprendimiento	Cultural del Pacífico
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 en Redes Sociales, diversificación de la presentación de producto. Evaluación Domiciliaria.
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 han contemplado varias 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 comprensión para trabajar en la creación de la Misión, Visión y organización estructural de la empresa.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Fabian Andres Rodriguez
Emprendimiento	Litoral del Pacifico
Fecha	03-03-2023

Objetivo: Ampliacion del mercado, llegar a un segmento más grande de la población por medio del desarrollo de Marketing Digital e innovacion y diversificación del productos.
Primera alternativa de solución: Desarrollo digital de promocion y mercadeo, agendar a manejo la promocion por medio de Redes Sociales.
Segunda alternativa de solución: Capacitar RRHH respecto al tema de Servicio al Cliente y atencion/servicio a la Mesa, y cocina.
Tercera alternativa de solución Cambio de empaque y renovacion de la presentacion de los productos a la mesa (Historia por medio del plato).
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Reconocimiento de la marca / Construccion Identidad Marca Posicionamiento. Acercamiento con el Cliente
Valor estimado de la inversión: —
Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo: Si hay disposicion pero depende del monto de capitalizacion
Observaciones adicionales

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Revisar el tema de Diseño de Marketing Digital
la implantación del servicio de Dumicilio
El proceso de Cater la hamburguesa por medio del plato.
Adaptación del restaurante con implementos que haga división a la región chocoano.



Powered by CamScanner

comunidad emprendedora
Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	03-03-2023
Nombre Empresa:	Litoral del Pacífico
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estrada Restrepo
Barrio:	Las Aguas.
Responsable en la empresa:	Sindy Paola Muñoz Mercado
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 temas pendientes de la actualización del Diagnóstico y con la evaluación de las alternativas al objetivo inicial.

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

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

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

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

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 incluso el proceso de registrar la marca.



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Fabian Castiblanco Rodriguez
Emprendimiento	Skull Paint Bodyart
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 pinturas
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 materia prima y adquirir nuevas maquinaria para mejorar la cadena de producción.



Powered by CamScanner

comunidad emprendedora
Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	03-03-2023
Nombre Empresa:	Skull Point Boutique
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estudo 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
Bases del objetivo mercadl y las
alternativas de solución

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

02. Actualización diagnostico
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 Gutierrez R.	Asesor técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

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

1	Datos completos del emprendimiento	N/D Tiene propiedad horizontal en el tipo de sociedad.
2	Antecedentes y proyección	N/D
3	Planeación estratégica del emprendimiento	N/D Proyección cobro de Sociedad
4	Marco legal	N/D 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 empresa
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 he venido trabajando en el proceso por redtes el cabo en el tipo de sociedad. Estoy evaluando los pros y contra desde el punto de vista jurídico y económico.



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Fabian Castaneda Rodriguez
Emprendimiento	Asoneiros Afro - La Huella del Cielo Afro
Fecha	06-03-2023

Objetivo: Fortalecer Asoneiros Afro - La Huella del Cielo Afro. y fortalecer el proceso de difusión

Primera alternativa de solución:
Cambiar el tipo de sociedad - Persona Natural a Sociedad Unipersonal y contar Jurídicos y ~~Legales~~ Contables.

Segunda alternativa de solución:
Crear una organización paralela con el fin de poder acceder a más proyectos económicos y/o entes que pueda hacerme negocio

Tercera alternativa de solución
Difusión de Cultivo - Cosmetología y Cosmetología - Protección Medios Plataforma 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

comunidad emprende Bogotá

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 Financiera



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	06-03-2023
Nombre Empresa:	Asoneeos DPRO
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Gabriel 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 Diagnóstico
Revisión del Objetivo inicial y propuesta de las 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

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

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

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Adriana Bonilla S	Subdirectora	
Fabian Castaño R	Asesor Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

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.

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.

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

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.

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 Jayler maturana.
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

Historia del diagnostico, actualización, avance y revisión. identificación del objetivo inicial y Posibles alternativas de solución.

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

02 actualización de diagnostico.
03 objetivo inicial.

3. **Observaciones**

- establecer cual seria la innovación del emprendimiento
- mejorar su cuadro financiero
- establecer mejores alternativas de solución

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

Bogotá

02 Actualización diagnóstico

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

1	Datos completos del emprendimiento	Gellmeister - 901530029-5 Yomaira Ospina Tuyaco - 2006280821 Marcell_Kern - 304 398 6871.
2	Antecedentes y proyección	- Apertura de apertura de nuevo local - Alianza con productores de otros viñedos como Obrigado. - Ser proveedores de comidas para otros establecimientos
3	Planeación estratégica del emprendimiento	- Alianza estratégica con empresas alemanas como Instituto Goethe, Spratz y cámara de comercio Colombo alemana como intercambio de beneficios. - Clientes estratégicos y evento estratégico.
4	Marco legal	- Claro y con DIAN la complementación de ley: gracias con la DIAN como la facturación.
5	Cuadro financiero y contable	- se implementa mayor control financiero por parte de la emprendedora (Finanzas)
6	Datos instalaciones físicas	- Inicio - obtener ubicación de indicadores no solo ventas y gastos - optimas, para buscar implementar mejores herramientas y tecnología de producción y facturación
7	Datos de personal vinculado	- Les gustaría capacitarse - capacitación de personal en servicio al cliente, lo que ha aumentado la clientela.
8	Tecnología disponible	- tener mejores equipos, permitiría mejor atención y eficiencia - equipos nuevos)
9	Tipología de bien producido	- Cumplir con ley - Están registrados en último pero no tienen registro de marca. - Se buscan optimizar tiempos de cocina, compras y mayor almacenaje.
10	Aspectos comerciales y de mercado	- Promocionar marca con influencers y comediantes - Institucionalización del evento (Ampliado) como Wurtz fest en abril. - Implementación de combos para hacer platos más atractivos.
11	Tipología de servicio al cliente	- Correo con base de datos de clientes con buzón de sugerencias y preguntas de satisfacción. - Reunión operacional con los empleados.

13	Datos de proveedores	Se considera que se podría mejorar relación comercial al comprar mayor cantidad de material óptimo.

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

Confidencial

Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico: Luis Emilio Bedoya Viante
Emprendimiento: GRILL MEISTER
Fecha: 6 - MAY 30 - 2023

Objetivo
- Mejorar servicio → Rapidez de servicio. mayor producción y abastecimiento, (Stock de materia prima).

Primera alternativa de solución:
- Refrigerador para mayor capacidad de almacenamiento de materia prima en el local

Segunda alternativa de solución:
- Horno de convección para mejorar tiempo de coccion 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

comunidad

Bogotá

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 ya actual toma mucho tiempo y pueden perder dientes; 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

Confidencial

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 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
Yomaira Cruz	Administradora	
Luis Emilio Pedraza	Asesor.	

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.

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.

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 encuesta de satisfaccion para llegar a nuevos personal y asi mejorar el servicio, implemento nueva Publicidad, tarjetas, etcetera.

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

Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico: Luis Emilio Perdomo Iriarte.
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 adquisición 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 Asecal.
5	Cuadro financiero y contable	No se evidencian cambios o mejoras en la forma como maneja sus balances y manejos dificultades para implementar manejo de tecnología.
6	Datos instalaciones físicas	- Buscan expandir su operación con un nuevo local en la misma feria artesanal de Asecal, con el cual ampliar su mercado
7	Datos del personal vinculado	- trabaja con sus familiares y algunas 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 vitrinas 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.

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 (ASECAL) con el cual poder ampliar la base de productos que exhibe y vende, para ampliar 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 vitrinas, estanterías, 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 específico de productos dirigidos a la medicina y limpieza ancestral. Como piedras, hilos, mambe, arrobe, yage, tabaco.

Tercera alternativa de solución:
- Herramientas - Auto aplicado verde, yage, maracas chamánicas, tijeras, embudos, entre otros.

Resultado esperado en el corto y mediano plazo:
- Ofrecer a la comunidad, desde un local específico, sobre el tema, el servicio y productos concernientes a la rehabilitación, limpieza y enfoque espiritual ancestral y chamánico; de forma que las personas que buscan soluciones a sus problemas, lo logren, por medio de la sabiduría ancestral. (Sin químicos) por medio de ceremonias con yage, rape y manko.
- Expandir nuevo creativo a local para incrementar comercialización 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.

Comunicado

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)

Comunidad

Bogotá

3. Observaciones

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
[illegible]	[illegible]	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

Comunidad

Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico: Luis Emilio Perdomo

Emprendimiento: multideko.

Fecha: 6 marzo - 2023

1	Datos completos de 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, también (empresas).
3	Planeación estratégica de emprendimiento	- Implementación de catalogo de fotos para mejor entendimiento del cliente. - la ubicación actual de su negocio representa dificultad para expandir su mercado por horarios de la zona. - permanece igual.
4	Marco legal	
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 necesidad de diseño
6	Datos instalaciones físicas	- permanece como en diagnostico.
7	Datos del personal vinculado	- Permanece como en diagnostico.
8	Tecnología disponible	- Busca implementar manera de nuevas tecnologías de presentación como ve, 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 whatsapp
11	Tipología de servicio al cliente	- innovación en los diseños que plantea - Busca implementar dinamicas de presentación y diseño más inmersivas o cercanas al entendimiento del cliente.

Bogotá

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 según la necesidad del cliente y del espacio, en su mayoria para personas de bajos recursos.

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 (estiman que cuesta 9 millones)

Segunda alternativa de solución:
Implementación de tecnología AR que usa tecnología de app/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 ajustes que comprenden 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 cliente, 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.

comunidad

Bogotá

Observaciones adicionales

- Se contempla la inclución de una 4ta alternativa de solución del objetivo en la cual se incluye la mejora de tecnología (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 tecnologías de diseño y mejore el producto entregado y la comprensión del diseño en el cliente, Potenciando el componente innovador que aporte el emprendedor.

CONFIDENCIAL

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).

Comunidad

Bogotá

3. Observaciones



Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
[illegible]	[illegible]	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico	
Asesor técnico	Fabian Castaño Rodriguez
Emprendimiento	Paleno Empanadas Argentinas
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 chef y practicas.
4	Marco legal	Uso de manipulación de alimentos pendiente.
5	Cuadro financiero y contable	Ya adquirimos nuevo programa contable. de Monandt 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 realizamos ventas 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

03 Objetivo inicial	
Asesor técnico	Fabian Castrillon Rodriguez
Emprendimiento	Paleria Empresa Argentina
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 producción y distribución no verte expuesto a la moda
Segunda alternativa de solución: Adquirir equipos de cocina Vasijas, estufa, utensilios de cocina.
Tercera alternativa de solución Fortalecer el proceso de Mercado y Publicidad por medio de la creacion de la "Historia de vida" del producto. en redes.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Poder tener un punto fisico, crear empleo y poder llegar a nuevos mercados. Cuando esten fortalecidos y posicionados, podra expandir 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 vende.

Los sabores son tipicos orgullosos, pero estan buscando elaboran sabores fusión.

Diseñan sus propios sabores.

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



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 Piraquive.
Duración de la reunión:	2 horas

1. Temas tratados durante la visita

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

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

02. Actualización Diagnóstico
03. Objetivo Smart.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

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



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

Powered by CamScanner

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.

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.

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 diversos 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.
- Nuevas 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

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

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 actualización 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	
Cndy Johana Diaz	Representante legal	

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.

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.

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

- Realizar Planos - Metraje - Fin 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

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.

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.

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

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.

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.

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 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

3. Observaciones

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

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
YENSON L OLLO BERNAPEZ	PROPIETARIO	
JOHANNA N. MORALES UPEGUI	PROPIETARIO	Johanna M.
Tatiana Bermudez	Asesor	Tatiana B

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Idalia Gisela Rodriguez
Emprendimiento	El Taller de los acentos
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 específicos a la publica
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 innovación, el emprendedor tiene varias ideas que este puede tener en cuenta, 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 y ventas. 

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Fabian Esteban Rodriguez
Emprendimiento	El Taller de las Brujas
Fecha	09-03-2023

Objetivo: Establecer la marca de El Taller de las Brujas 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 promocionar libros, empezar campañas de literatura y poder vender/comprar libros, implementando dominio 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 las campañas y promover la venta de libros
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Implementacion de Pagina Web y Bibliomovil.
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 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, ademas de las compras, ofrecer un servicio de compra y venta a domicilio.



Powered by CamScanner

comunidad

Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	09-03-2023
Nombre Empresa:	El Taller de los Ancestros
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Gustavo 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 Social y posibles alternativas

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

02. Actualización diagnostico
03. Objetivo social.

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

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 .

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.

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	8 de marzo 2023
Nombre Empresa:	Accesorios olkos
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez
Barrio:	La Perseverancia.
Responsable en la empresa:	Johana Katerin arjuela.
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 los objetivos, para plantearlos de la mejor manera, Plantea las Preguntas que va a usar para sus encuestas

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor tecnico	
Johana Katerin arjuela	Posible emprendimiento	

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

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.

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.

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.

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
- 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

- Investigar las alternativas - características
  Funcionalidad
  costo
- Realizar de Forma asertiva - 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

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Fabián Castro R.
Emprendimiento	El Pelucón del Sabor Chan 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 productos y nuevos acompañantes.
4	Marco legal	N/D
5	Cuadro financiero y contable	Presenta avances en relación de control de gastos y ganancias / 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 innovación 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 emprendedor ha demostrado cambios significativos en el proceso de construcción de empresa. Registro Cámara, Formalización, Redes sociales.



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Fabian Estrada Rodriguez
Emprendimiento	El Palacio del Dulce Chocolate
Fecha	08-03-2023

Objetivo: Posicionar la marca, con el fin de poder crecer a largo plazo poder montar otro punto de atención.
Primera alternativa de solución: Adquirir equipos para cocina (nevera, estufa, freidora) y renovación del mobiliario, utensilios de cocina.
Segunda alternativa de solución: Elaboración y Diseño de pagina. Fortalecimiento de Redes Sociales se buscan generar mayor cobertura para el servicio a la mesa dirección del local.
Tercera alternativa de solución Diseño de platos novedosos, Rediseño de la presentación 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 al 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 implementación de nuevos platos, estrategias de venta para temporada.
Es necesario por el negocio adquirir nuevos equipos y utensilios de cocina.



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	08-03-2023
Nombre Empresa:	El Paleao del Barrio Chino Durado
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Gonzalez Rodriguez
Barrio:	El Durado
Responsable en la empresa:	Claudia Patricia Lopez Pedreza
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. Actualización 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 tapia.	Administradora	
Fabian Estudio R	Asesor Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

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.

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.

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 mesa
  - 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 Cibia Sanchez	propietaria	
Liliana Valencia	propetario	
Tatiana Benavides	Asesor	

Powered by CamScanner

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 - Larga 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 la personal - tabla de ventas, inventario, producto entre otros.
6	Datos instalaciones físicas	- Permanece igual del diagnostico inicial.
7	Datos del personal vinculado	- implementación de organigrama de la empresa.
8	Tecnología disponible	- mundo Conecta y Joven! de todo por medio de los medios tecnologicos que tienen disposición (TikTok y Facebook)
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 la cual es beneficiosa.

comunidad emprende
Bogotá

13	Datos de proveedores	-Permanece como en diagnostico inicial.

Observaciones adicionales
-Como Componente de innovación adicional buscan implementar Servicios de Confección personalizada con diseños exclusivos como piezas unicas; tambien contar con prendas estrella que tienen mejor salida. - tambien plantean un modelo de venta de Prendas y Servicios en el 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

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 facil 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 especificación para confección como manigui de medida real (multitalla), bordadora remalladora, maquina de pata de 2 agujas y (Brother) software para vectorizar imagenes para Ia 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 la calidad de vida al hacer el trabajo más optimo, 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

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	

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 .

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Fabian Estrada Rodriguez
Emprendimiento	Sabianes
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	Lleva registros en cuaderno.
6	Datos instalaciones físicas	N/D
7	Datos del personal vinculado	Eventualmente contrata a una persona por horas. Contrato verbal
8	Tecnología disponible	N/D
9	Tipología de bien producido	Implementa de inventario en construcción.
10	Aspectos comerciales y de mercado	Proceso de fortalecimiento de Redes Sociales.
11	Tipología de servicio al cliente	Entrenista en el Cliente

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

13	Datos de proveedores	Buscar de proveedor de acuerdo a los precios del mercado

Observaciones adicionales


Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

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

Objetivo: Ampliar segmento del mercado, y fortalecer la marca en el sector.

Primera alternativa de solución:
Fortalecimiento de la estrategia de Marketing Digital y tradicional. → Crear pag web.
→ Fortalecer redes sociales.

Segunda alternativa de solución:
Adquirir estrategia para adecuación 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 nuevos.

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 empaña de rectilizer empaques considerando una posible reducción del costo para el cliente.



Powered by CamScanner

comunidad emprendedora
Bogotá

ACTA No. 01

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

1. Temas tratados durante la visita

Revisar el Diagnostico y actualización
Planteamiento Objetivo Interno y alternativas.

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

02. Actualización Diagnostico
03. Objetivo Interno.

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 exploradas.

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

Powered by CamScanner

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

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.

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 1

Fecha:	08/03/2023
Nombre Empresa:	Chocolates Jardín de Rosas
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Barcvides
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 socales.
- 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

comunidad emprende
Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	Ko - create.
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 a donde a conocer a más 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 económica de fundación para dar ayuda a quienes necesitan en la zona - proyección de manejo de bodegas para mejor manejo
6	Datos instalaciones físicas	- Permanece de la misma manera. - Venden en exposiciones personales pero no es efectivo
7	Datos del personal vinculado	- las mujeres en terapia (que acceden a esto) desarrollan el producto adecuadamente y obtienen beneficios económicos con mercado y psicológicos (productivos)
8	Tecnología disponible	- Permanece igual que en diagnostico inicial - Proyectar Ventas digitales - whatsapp para vender y darse a conocer
9	Tipología de bien producido	- kit de terapia de desarrollo mental - Empaques (por motivos para venta de productos hechos en las terapias)
10	Aspectos comerciales y de mercado	- Poder vender en nuevos plazos, 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 Vende Facil restaurar

Observaciones adicionales
- Buscar programas como Vende 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

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 mejoramiento)
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 desarrollan los productos y ofrecer los artículos ofrecidos por Ko-Creante Comprendertar

Tercera alternativa de solución - alianzas comerciales como Vende Fácil
- Implementar empaques decorativos en los productos que ofrece, donde se dé a conocer la quiénes, quién 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 trabajan con ellos. (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 Cordinadora, al cual ya estuvieron adscritos.

ACTA No. XX

Fecha:	8- mar 20 -2023
Nombre Empresa:	Ko-Creante.
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	Las Cruces.
Responsable en la empresa:	Rosa Hernandez
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 de 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
Joao Hernandez B	Emprendedor	Joao Hernandez B.
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

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

1	Datos completos del emprendimiento	N/D
2	Antecedentes y proyección	D lago plazo Labia dos. estar en pto fisico
3	Planeación estratégica del emprendimiento	Ha construyó misión y visión Innovación en planeación
4	Marco legal	Documento del marco Lgl.
5	Cuadro financiero y contable	Ha inicio el proceso contable, implantan de libros de socios y gastos.
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 con parte de la innovación
10	Aspectos comerciales y de mercado	Fortalecer de redes sociales.
11	Tipología de servicio al cliente	Ha modificado su estrategia por recibir retroalimentación por parte del Cliente

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

13	Datos de proveedores	N/a

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



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Fabian Estrada Rodriguez
Emprendimiento	Nady Pets
Fecha	08-03-2023

Objetivo: Distribuir y Fabricar de camas y cojines para mascotas, ampliando segmento y nicho de mercado, creando empresa y empleo de la mano de madres cabeza de familia
Primera alternativa de solución: — Encontrar un punto físico para poder hacer mercadeo e implementar de fechas especiales. y venta - diversificar de productos - rediseño de productos para - diseños personalizados mejor calidad y exposición del cliente
Segunda alternativa de solución: Acelerar del proceso de producción — Adquirir maquinaria y herramientas para optimizar el proceso de producción. Maquinaria, mesas, utensilios.
Tercera alternativa de solución Fortalecer la estrategia de Mercadeo Digital y tradicional.
Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Poder establecer un punto físico para poder impulsar la marca Independizarse. 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 mercadeo de los productos la cual en este en proceso de estructuración. Manifiesta que de la mano con el proyecto de Emprende he logrado avanzar en el proceso de construcción de empresa.

Su objetivo radica en poder tener un punto fisico para poder sacar su linea de producto.



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 actualización
Planteamiento del Objetivo inicial y las posibles alternativas.

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

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 Rod
Fabian Estudio R	Asesor Tecnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

Comunidad

02 Actualización diagnóstico

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

1	Datos complementos del emprendimiento	- Los datos permanecen igual que el diagnostico inicial, no requiere actualización.
2	Antecedentes y previsión	- busca incluir nuevos productos a su catalogo, en el que no solo estan los avisos para negocios comerciales sino la remodelación y adecuación de espacios comerciales que lo requieran y fabricación de elementos metalicos.
3	Clasificación empresarial del emprendimiento	- Busca expandir el mercado de avisos que realiza para locales a otros paises. - Innovación en diseño de avisos con mejores materiales lo que se esta constituyendo como el producto estrella del emprendimiento.
4	Perfil legal	- Permanece Claro
5	Estructura financiera y costos	- Ha implementado mejor manejo financiero y balances en sus cuadernos de compras y ventas.
6	Formalización empresarial	- Permanece Sin Cambios.
7	Entorno de la persona y empresa	- Busca lugares especificos 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 Corel draw para evitar contratación de diseñadores externos.
9	Tecnología 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. - Etiquetar con la información de la empresa en cada uno de sus productos para ayudar a marca.
11	Tipología de servicio al cliente	- Ha implementado mejor trato con el cliente, proporcionando en sus necesidades y tiempo. - manejo de garantías, politica que no ha tenido que aplicar oportunamente.

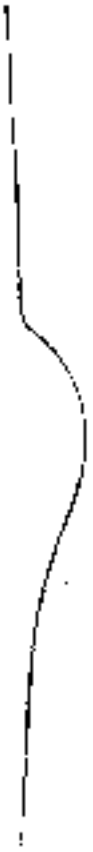
comunidad

Bogotá

11 Datos de proveedores	- Han tenido que contratar a terceros que proveen el servicio de plotter de corte que el básico para el de sostenibilidad, pues la impresión que tenían se daña

Observaciones adicionales

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





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 tecnología de punta, niveles productivos, mayor stock de material y producto final, así como mejorar calidad y tiempo.

Infraestructura física de producción:
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).

Suministros de producción:
Insumos de producción como rollos de Vinilo de colores, laminas de acrilico y cintas led para iluminación de los avisos.

Herramientas de producción:
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 mas por medio de la reinversión y aumento de ventas.

Valor estimado de la inversión:
$ 7.000.000

Monto económico eventual que el emprendimiento asume para acceder a mecanismo incentivo:
Dependiendo de la necesidad se podria complementar el incentivo para inversión

Observaciones adicionales:

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



comunidad

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).

3. Observaciones



Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Fabian Andres Acosta	Gerente	Fabian A.
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

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.

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.

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.

Fecha:	08/03/2023
Nombre Empresa:	Panaderia Trigo y Pan
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Barcvides
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. caracteristica, Funcionalidad y Costos.
- Mojadora
- cuarto de crecimiento
* esta abierta nuevas ideas
- Batidora
- Investigar a los competidores. - evaluación de productos.
- Determinación de productos.
- Investigación nuevos Productos
- Redes Sociales - que quieren lograr con redes sociales

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Luz Helena	Portavoz	Luz Helena Giraldo
Tatiana Benavides	Asesor	Tatiana B

Powered by CamScanner

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.

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.

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.

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 transformación a corporación
  - Corporación Seguir 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. - Otros ideas
- Creacion redes Sociales - IG, FB etc B
- 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

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Fabian Gustavo Rodriguez
Emprendimiento	Sintrepic
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 puntará identifica a donde quiere llevar el negocio.
4	Marco legal	N/D
5	Cuadro financiero y contable	Se hace 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 estudiado el impacto de esta. Tabla cuotas en la implantación de su registro contable y financiero



Powered by CamScanner

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 industriales.
Primera alternativa de solución: Arrendar equipos para el proceso de elaboración de moldes a escala - Impresora 3D - Resina - Filamento y Aerografo.
Segunda alternativa de solución: Mejorar estrategias de Mercadeo y Publicidad. Fortalecimiento 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 aprendizaje 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

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 01

Fecha:	09-03-2023
Nombre Empresa:	Sintropia
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estucho Rodriguez
Barrio:	Los Mirtos
Responsable en la empresa:	Yesed Urrutia 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 mixed

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 Castrillo R	Asesor Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

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.

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.

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 Juliett 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	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Fabian Castaño Pedraza
Emprendimiento	De la finca a tu mesa
Fecha	10-03-2023

1	Datos completos del emprendimiento	N/A
2	Antecedentes y proyección	A lgo pleno tiene proyectado la Terrateniente
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 más organizado.
6	Datos instalaciones físicas	Actualmente ala agricultura produce en el diagnóstico inicial en el proceso de adecuación en Bogotá para el desarrollo de huertas por ayuda
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

13	Datos de proveedores	Por ahora no son determinantes.

Observaciones adicionales
El emprendimiento ha detectado errores en algunas variables y espera a que relacionen con la oferta de servicios y Know-How.



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Fabian Gustavo Pedraza
Emprendimiento	De la tierra a tu mesa
Fecha	10-03-2023

Objetivo: Dar a la 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 agrandar la calidad y el tiempo de vida de los productos teniendo en cuenta que no tienen conservantes
Segunda alternativa de solución: Adquirir semillas 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 estructura 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 instrucción del aprendiz radica en que no solo producen hortalizas sino generan conocimiento know-how para brindar capacitaciones y el diseño de huertas caseras.

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



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 Estrada Rodriguez
Barrio:	La Macarena
Responsable en la empresa:	Dna Luisa 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	
Yuly Eugenia Florez	Emprendedora	
Fabian Gutierrez R	Asesor Técnico	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

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

1	Datos completos del emprendimiento	Hay novedad respecto al lugar de venta del producto ya que ese se promueve en TPES, y puede llegar en la Fase.
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/D
6	Datos instalaciones físicas	N/D
7	Datos del personal vinculado	N/A
8	Tecnología disponible	El calor del horno.
9	Tipología de bien producido	Nuevo producto - Pan de Ajo.
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	Proveedores fijos Lecheros Boyacá Quesos Lesmeve.

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



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Fabian Estudo Rodriguez
Emprendimiento	El fuego de los Tontos
Fecha	10-03-2023

Objetivo: Constituirse como empresa fuerte, posicionar la marca y contribuir socialmente mediante la creación de empleo para adulto mayor.
Primera alternativa de solución: Adquirir herramientas de cocina para mejorar la producción Horno de leña, Estufa y batidora
Segunda alternativa de solución: Desarrollo y elaboración de nuevos productos, innovando 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 tid. el proceso de Formación Fortalecer y structura financiera. Fortalecer 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 posicionarse, 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

ACTA No. 01

Fecha:	10-03-2023
Nombre Empresa:	El Fogón de los Tonfo
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estucho Rodriguez
Barrio:	Los Nieves.
Responsable en la empresa:	Sandra Alca 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 emprendimiento bien estructurado que tiene proyectado a largo plazo o mediano poder tener un punto físico, tiene otros cuales son sus intereses.



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

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	Almacen foto Electro
Fecha	13-marzo-2023.

1	Datos completos del emprendimiento	-numero telefonico complementario 314 210 8392.
2	Antecedentes y proyección	-Plantas ELECTRICAS 12v a 110 con 1000-1500 y 2000 wt. recargables con electricidad alterna y/o mediante Solar fuentes para conectar equipos a 110v.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	-Innovación pues en colombia nadie produce estas plantas, las que existen son importadas -Producción en serie como objetivo.
4	Marco legal	-Persona natural, regimen simplificado con Rut, manifiesta que posee Camara de Comercio.
5	Cuadro financiero y contable	-manejo de inventario, balances o control financiero inexistente, pero tiene documentos sobre el costo de producción y precio final de las plantas.
6	Datos instalaciones físicas	-No se identifica un sistema organizacional de producción, las piezas se encuentran en varias zonas del local (no cuenta con un espacio o estación laboral permanente)
7	Datos del personal vinculado	-Permanece de la misma manera que en diagnostico inicial.
8	Tecnología disponible	-Proyecta implementar página web y correo especifico para la empresa.
9	Tipología de bien producido	-Desarrollo de planos electricos de las plantas para su producción y proyección de patente. -manifiesta intención de reinvertir para continuar producción.
10	Aspectos comerciales y de mercado	-Manejo, cotizaciones formatos para presentar el producto y sus precios. -Baterías de niquel y litio en serie como almacenador energia.
11	Tipología de servicio al cliente	-Permanece igual que en diagnostico inicial.

comunidad emprende
Bogotá

13	Datos de proveedores	- Define 3 proveedores según relación costo beneficio

Observaciones adicionales
- Se identifica Componente de innovación en la naturaleza ecológica y portatil de las plantas desarrolladas, sobre todo en ser de manufactura nacional según menciona el emprendedor; Sin embargo se identifica falencia en la organización y limpieza del espacio en el cual desempeña su actividad, pues no se identifica un lugar de producción o puesto de trabajo idoneo.

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 potentar 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 potentar sus productos, implementar una bodega de producción y/o local de venta y exhibición de productos en serie.

Valor estimado de la inversión:

$ 7.500.000.

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

Si, según la necesidad de complementar la inversión.

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
Lionel Ospina Castro	Emprendedor	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Fabian Estudio Rodriguez
Emprendimiento	Dsoneros Dero
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 temporal es viable debido que implica más gastos y responsabilidad respecto a los impuestos.
Tiempo de ejecución 0

Oportunidad 2 Un crear organizacion paralela, crear organizacion base Dsoneros Dero organizacion social, de la cual Dsoneros Dero Emisora Virtual, sera la columna vertebral para la difusion de informacion y cultura.
Factibilidad Esto permite que Dsoneros Dero se maneje como marca reconocida sin alterar su naturaleza.
Viabilidad comercial La creacion de Dsoneros Dero (SAS) permitira poder acceder a programas de inversion. Para formalizar su creacion se realiza el proceso de 5 dias.
Tiempo de ejecución 1 mes.

Oportunidad 3

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

fortalecer la Emisora. Difusión y divulgación de información, la cultura ciudadana de la comuna NORTE. Modificar Página web para crear versión polaroid y verde. Equipos de producción: Grabadora Micrófono
Factibilidad Es posible adquirir los equipos que fortalecerán la producción de nuevas notas y/o diseños que permitan mejorar la página
Viabilidad comercial La solicitud de productos y herramientas son de fácil adquisición y montos son de costos bajos, Facilitan el acceso a programas de inversión, apertura 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 que es determinante para la Emisora Virtual conseguir las herramientas para poder producir las notas y cuentos lo necesario. Micrófonos, grabadora ~~(Tablet)~~ de audio (periodista) y cámara de video (tablet). Dado la necesidad de adquirir capturar. Todos estos equipos permiten mejor el desarrollo de las actividades y la calidad de mejora de la Emisora.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 02

Fecha:	13- 03- 2023
Nombre Empresa:	Asaderos Dfac
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 las alternativas mas factible y favorable para el negocio.

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

OH. Cuadro de Oportunidades

3. **Observaciones**

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Asistentes.

-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	Pedros. Agrupación	
Fabian Estudio R	Apoyo Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	14 de marzo 2022
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 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 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 vasta.
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**

el 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 el cuadro de oportunidades.

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

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

ACTA No. 2

Fecha:	14/03/2023
Nombre Empresa:	Dulce tentación JC
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides Buitrago
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 realizacion de sus propias soluciones.
- Investicar las caracteristicas de las alternativas sin considerar marca
- Implementar 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. 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 emprendimento.

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 en tiemita.
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 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 numeral 4 en el formulario 04 cuadro de oportunidades.

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

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

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.
- Cuentar 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

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 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

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Fabian Gonzalez Rodriguez
Emprendimiento	Empanadas Ana
Fecha	15-03-2023

Oportunidad 1 Dotar el local con equipos de cocina o nevera para poder almacenar los productos e insumos y utensilios de cocina y menaje.
Factibilidad La nevera le facilita el proceso de preparación y almacenamiento de los productos.
Viabilidad comercial Adquirir los equipos fortalece el proceso de preparación de los empanadas y abre puerta para el ofrecer cargo pedido 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 hagan en 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 Para la agencia no es viable por el contrato donde que se encargue de hacerlo por redes sociales para no tener costos extremos.
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 facilitaría 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 menaje para dotar el local en un mediano plazo.

Adicionalmente, se considera importante contemplar la posibilidad de la alternativa No. 2, ya que adecuar el local le permitiría establecer un punto fijo de ventas aunque mantiene 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

ACTA No. 02

Fecha:	15-03-2023
Nombre Empresa:	Empredes Sas
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Astudillo Rodriguez
Barrio:	La Perseverancia
Responsable en la empresa:	Sra. Delia Cecilia Tafur
Duración de la reunión:	2 hrs

1. **Temas tratados durante la visita**

   Prueba de las alternativas de solución
   Identificar la alternativa más factible
   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 al emprendedor que las entregas debe estar listas para el siguiente encuentro grupal.
- Se informa tambien sobre los requisitos que se deben tener en cuenta por el proceso de entregas y procedes

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Ana Delia Garcia	Propietaria	
Fabian Estudio Badyn	Diseñar Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad

Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Luis Emilio Pardo Ivonne.
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.

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 tiempos de espera y pérdida de clientes

Factibilidad
Costo del producto es de $ 2'800.000, lo cual se ajusta en precio al valor posible del mercado, 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 puede una vida útil amplia.

Oportunidad 3 Sistema de facturación post

comunidad

Bogotá

el cual es necesario y obligatorio para su sistema de facturación como lo exige la ley (DIAN)

Factibilidad
$4'800.000 incluyendo PC, Impresora de comanda, impresora de facturas y pedicabo a caja del negocio, lo cual podría aportar en las necesidades no solo obligatorias si no
Viabilidad comercial complementarias del negocio.
Es viable directamente para el negocio, gracias al aporte en cumplimiento legal, como de complemento en caja y balancel.
Tiempo de ejecución
el inmediato y tiene largo tiempo de vida útil

Alternativa seleccionada y el porqué
Sistema post de facturación pues es el dispositivo más inmediato a implementar y primera necesidad que cubrir por temas de cumplimiento ante la DIAN, de forma que se 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

ACTA No XX

Fecha:	15- marzo - 2023.
Nombre Empresa	GRILLMEISTER
Nombre Asesores Técnicos:	~~Yesi~~ 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 mas adaptara a la necesidad.
- MUDANZA DEL LOCAL DE LA ZONA DE LA MACARENA PARA EL SECTOR DE USAQUEN, EL 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 desarrolla el metodo de escogencia del objeto o alternativa que mejor se adaptaba a la necesidad.

comunidad

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 se encuentre en la localidad de SANTAFE).
- MANIFIESTA LA INTENCIÓN DE Continuar en capacitación.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Yomaira Osuna	Emprendedor	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

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 pedido → Desarrollo página Web Branding y redes sociales. Capacitación para el manejo del tema
Factibilidad La implementación de las redes puede ser un factor de potenciación en el mercado para adquirir nuevos clientes.
Viabilidad comercial Punto de clientes, mayor amplitud por medio de plataformas redes sociales. Mayor fuerza de mercado. y ventas.
Tiempo de ejecución 2 meses.

Oportunidad 2 Brindar capacitaciones (RRHH) sobre Servicio al Cliente, atención/ servicio en la mesa y cocina.
Factibilidad Las capacitaciones brindaran información respecto a la presentación de los platos y atención/servicio al cliente.
Viabilidad comercial Permitirá mejorar la experiencia del cliente fortaleciendo la fuerza de ventas y generando fidelización.
Tiempo de ejecución 2 meses

Oportunidad 3

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Planeación de marca, carta física, implementar de carta digital.
Factibilidad Permite generar innovación en el diseño de los platos (nuevos proveedores)
Viabilidad comercial Impulsa la calidad de los productos. Genera mayor interes de los clientes
Tiempo de ejecución 6 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 No 1 que permitirá fortalecer todo el proceso de Marketing y Branding del negocio.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 02

Fecha:	15. 03. 2023
Nombre Empresa:	Litoral del Pacífico
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Gustavo Rodriguez
Barrio:	Los Mirtos
Responsable en la empresa:	Sindy Paola Narvaez Moreno
Duración de la reunión:	2 horas

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 las cotizaciones.
- Es informada que para el segundo encuentro grupal debe tener las cotizaciones.



Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Sindy Paola Moreno Moreno	Administradora	
Fabian Estrada R	Docente Técnico	

Powered by CamScanner

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

ALCALDÍA LOCAL DE SANTA FE | BOGOTÁ

BD GUIDANCE

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 Cerro 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 ~~las~~ visita 1

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Luis Arturo Parra	Gerente.	Luis Parra
Angela Parra	Administracion	
Tatiana Benavides	Asesor	Tatiana B

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Fabian Gustavo 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 mejorar 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
Fortalecimiento de los empaques y adquisicion de estructura

Factibilidad
Genera innovación, mejor experiencia para el cliente, fortalece los 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

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 mejorar en los empaques y la estrategia apunta a cumplir el objetivo a mediano plazo para adecuar el punto físico.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 02

Fecha:	15-03-2023
Nombre Empresa:	Suka Orgánicos
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estudio Rodriguez
Barrio:	Los Nieves
Responsable en la empresa:	Juan Guillermo Rodriguez
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

Análisis de las alternativas de solución 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 debido las condiciones que se deben tener en cuenta para la solicitud de las capacitaciones.
- Se informa que deben tener las facturas listas para la segunda reunión presencial grupal

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Juan Guillermo Rodriguez T	Fundador Cuka organics	
Fabian Castañeda	Asesor Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	15 de marzo 2023
Nombre Empresa:	Taller arte y maravillas de 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 solucon, 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**

cuadro.
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 de Dios	Representante legal	

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Fabian Astudillo Rodriguez
Emprendimiento	Yesid "El Reservado" Bober 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 cuentas 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
Debido al corto tiempo entre la visita de Diagnóstico y la primera visita técnica no se presentó grandes avances que se lograra identificar.



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Fabio Estacho Rodriguez
Emprendimiento	Mesid "El Pensante" Barber Shop
Fecha	15-03-2023

Objetivo: Consolidar la Marca - Mesid "El Pensante" Barber Shop - en la localidad de Santa Fe., por medio de la Calidad del servicio prestado. y obtener el cliente.
Primera alternativa de solución: Adquirir Kit de Barbería, cortador 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. Capas, herramientas y T.V., y el cobertizo electrico
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

comunidad emprende Bogotá

Dongue tiene proyectada la innovacion del negocio a el nuevo de la implementacion de nuevos servicios y la adecuacion del local para generar una mejor experiencia para el cliente, ya 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 adecuacion del local.



Powered by CamScanner

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

- Debido al corto tiempo entre la realización 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
Yesrli Cordoba	Administrador	
Fabian Estiven Rodriguez	Asesor Tecno	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

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.

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

- Actualización 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

- ~~La~~ emprendedor continuara con las actividades descritas en la visita1
- ~~La~~ 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 B
Rosa Torres	Propietaria	
Yuly Pérez	Asistente	Yuly Andrea Perez

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	16 de marzo 2023
Nombre Empresa:	Chicha y dulceria doña lere
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 emprendadora 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 su logo.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor Tecnico	
Sandra Illiana Forero	Responsable Empresa	Sandra forero

Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico: Luis Emilio Perdomo
Empresa/Idea: Diseño y modelado BIM
Fecha: 16 - marzo - 23

Oportunidad 1 Abrir con proyectos más grandes (ricos que piden mayor resolución de imagen, tendrán con el pc que tiene mejores prestaciones), al poder manejar softwares más especializados de más calidad
Profundización en Cargos distintos de la misma arquitectura y así progresar)
Factibilidad Pc → Especificaciones Ram (min 16 - ideal 32) tarjeta gráfica (nvidia min 4gb) procesador Intel o Ryzen (3 core o amd) 3.6 Hz y tarjeta
Nombre y Portátil (Especial para el desempeño diario)
$4'800.000 - $5'200.000 lo cual está dentro de los rangos del valor del incentivo
Viabilidad financiera
La viabilidad de esta alternativa es alta debido que tiene una relación directa con el mejoramiento en innovación y mejora de procesos de la empresa, al permitir la realización de los objetivos planteados y favorecimiento del proyecto y del proceso de estudio que se está adelantando
Tiempo de inversión: se puede encontrar con alternativas de compra con entrega inmediata en sitio o con envío

Oportunidad 2 La implementación de AE y Bim por medio de cursos de aprendizaje y profundización, permite, incursionar e implementar el uso de estas tecnologías para lograr mejorar la presentación de producto, comprensión del cliente, mejor entrega estética y diferenciación de la competencia.
Factibilidad
Se identifican muchos cursos de tipo AE (principalmente virtuales) - $400.000 al contado.
Con empresa en Bogotá.
Se identifican pocos cursos Bim (particular o programados) que oscilan entre los $2'000.000 y $3'000.000 → en cuanto a cursos, el valor se ajusta a las necesidades presentes
Viabilidad financiera: Es viable, pues aporta amplio al conocimiento de posibles fases de desarrollo de las actividades, productos y servicios que ofrece la empresa de acuerdo al enfoque de la misma, ampliando los conocimientos que ya se manejan y aprovechando relación directa con el mejoramiento de procesos y competitividad del mercado (consideración de valor alto)
Tiempo de duración: Los cursos tienen un tiempo de clase de 40 horas) durante 4 semanas y se dictan cada trimestre para iniciar punto de estudiantes.

Oportunidad 3 Ámbitos de mercado y aplicación de publicidad

que permite ampliar la base de clientes que ya se tiene y dar a conocer mejor la empresa, así como saber mejor como ayudar a las necesidades del mercado, para lograr más proyectos, ventas y éxito.

Sostenibilidad: La contratación de publicidad digital para la empresa podría estar rondando entre los $600.000 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 realizaría con precios aproximados con canal de publicidad. Por el momento, por ahora se considera que la empresa no es necesario

Viabilidad comercial: este momento, por ahora se considera que la empresa no es necesario a pesar que tiene relación con el deporte y el emprendimiento se podría establecer de esta alternativa se considera que no es el momento propicio a acorde para la inversión en estos aspectos dada la escala de la empresa y su capacidad de desarrollo actual. En lo conductual

Tiempo de ejecución: tanto el manejo publicitario de redes y medios digitales, como el estudio de mercado, tendrían un tiempo de ejecución de 4 semanas, momento en el que se debería contratar nuevamente si se busca dar continuidad.

Alternativa seleccionada y el porque:

- Alternativa 1 como primera que se buscaría suplir puesto que es la que se constituye como principal fortalecimiento de trabajo, pues de la capacidad del mismo depende la dimensión de proyectos que podría manejar. La segunda alternativa depende directamente de la primera al ser el medio de aplicación de los conocimientos adquiridos en la segunda, pues en de baja capacidad o no tener PC, no le permite aplicar el conocimiento adquirido bien y no le permite mejor presentación de proyectos y más libertad, eficiencia y creatividad a la hora de trabajar en los diseños de producto y servicio que ya ofrece la empresa.
- Alternativa 2 también se contempla como seleccionada, sobre si se cuenta con el cumplimiento de la alternativa 1, pues la aplicación de posible nuevo conocimiento y profundización del mismo, solo podría ser aplicado y puesto en práctica en un PC con buenas prestaciones. Sin embargo es un conocimiento valido que permitiría ampliar el catalogo de productos que se ofrecen.

Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	16 - marzo - 2023
Nombre Empresa:	Diseño y modelado 3D
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	San Martín.
Responsable en la empresa	Paola García
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).

3. Observaciones

- Se habla sobre el compromiso de iniciar el proceso de conseguir las cotizaciones que estan relacionadas a las alternativas, así como las condiciones en las que se deben presentar dichas cotizaciones.

- El emprendedor se compromete a investigar y preparar con todas las posibles dificultades que pueda encontrar para implementar las alternativas escogidas de inversión y conservación de dinero.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Paola Alejandra Cortés	Emprendedor	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Fabian Eduardo Rodriguez
Emprendimiento	Fogon de los Tuétano
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 necesite capitalizar por el momento
Viabilidad comercial Debido los costos 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 mejorar el proceso de ventas.
Tiempo de ejecución —

Alternativa seleccionada y el porqué

Se identifica 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 van a fortalecer la cadena de producción manteniendo la calidad de producto ofrecido.



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 02

Fecha:	16-03-2023
Nombre Empresa:	Fogón de los Tonfio
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estrada 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 convocatorias.

- Se informa que las convocatorias deben estar listas por el sujeto asociativo grupal.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
[illegible]	Asesor	[signature]
Tatiana Castañeda	Docente Técnico	[signature]
—	—	—
—	—	—

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.

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

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 plantear su incentivo con mejor orden de importancia.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor Tecnico	
Johana Beatriz	Responsable empresa	

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.

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 Oportunidades 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

Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Autor/escritor: Luis Emilio Redondo
Empresa/unidad: MUSEO DEL ACERO
Fecha: 16 - marzo - 2023.

Oportunidad 1: Herramientas y maquinaria portatil y fijaparecerlo en producción, permite optimizar tiempo y producto en campo y también en el taller desarrollo del producto en el primer momento; desarrollo de un producto y mejor condición laboral para el artesano.
Facilidad: 5 mes para adquirir portátiles, taladros, pulidoras, grapadoras y luces industriales (4) taladro corredor y aeromarco (2) equipo portátil soldadura, mesa de trabajo Bien; cubrirá la facilidad para mejorar el proceso
Sostenibilidad: Una herramienta puede ser usada por diferentes artesanos
Viabilidad comercial: mercado especializado con incentivo
Tiene relación directa con el objetivo del proyecto y producto ya que mejorando nuestro, en permitir adaptar y aumentar la producción en menor tiempo, optimizando la calidad del producto
Tiempo de ejecución: Dependiendo que se tenga plan de forma inmediata de entrega e implementación, que debería tener una larga vida útil

Oportunidad 2: Compra de materia prima
Implementación tangible de la potenciación de los artesanos y artistas en el valle y que permita llegar a mercados comerciales y hacer investigación y desarrollo de nuevos productos
Facilidad: Esta es una calidad que debería ser muy alta
Sostenibilidad: Ambiental: (5 meses) existen una gran cantidad de desechos que son de valor en el mercado, Económica: Esta, da un gran beneficio económico, Social: Genera valor para la comunidad
Viabilidad comercial: Es viable ya que existe un mercado
Tiene relación directa con el proyecto y producto ya que mejorando nuestro, en permitir adaptar y aumentar la producción en menor tiempo, optimizando la calidad del producto
Tiempo de ejecución: Dependiendo que se tenga plan de forma inmediata, ideal para que se puedan utilizar varias veces en varios proyectos en largo plazo

Oportunidad 3: Capacitación de ingeniería y diseño de producto

implementar con mayor calidad el proyecto de exposición del circuito artístico y facilitar la instalación del mismo, permitiendo dar empleo a varias mujeres aparte a [illegible] además personal para brindar [illegible] (técnico) personal técnico de montaje una al lugar de exposición tanto [illegible] elementos a exponer [illegible] (personal de [illegible] empleamos [illegible] artista plástica (testimonio) = ($ 400.000) la cual esta dentro del rango de [illegible]

Viabilidad comercial

A pesar que [illegible] no es [illegible] vacíos al proceso de [illegible]

Tiempo de ejecución El tiempo de exposición es de un mes [illegible] necesaria la implementación de la logística una sola vez por exposición.

Alternativa seleccionada y el porque

La alternativa que se considera como elemento principal 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 [illegible] mucho [illegible] en la alternativa que permite hacer realidad el proyecto al aportar los elementos básicos y necesarios para el [illegible] crecimiento del emprendimiento. [illegible] contempla la opción de aplicación de la alternativa [illegible] como [illegible] 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 [illegible] disponer la unión de ambas opciones de acuerdo con los montos de inversión aprobados.

comunidad

Bogotá

ACTA No. XX

Fecha.	16 - marzo - 2023.
Nombre Empresa:	MUJERES EN EL ARTE
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Reyes
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 elegida de mayor a su potencia de innovación.
- Puntos de duda para la construcción de las entregables

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

- Cuadro de oportunidades (01).

comunidad

Bogotá

3. Observaciones

- El emprendedor se compromete a iniciar el trámite de conseguir las autorizaciones necesarias en el proceso, de forma que inicie la identificación de procedimientos, especificaciones y condiciones de los alimentos (teniendo 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
Ana Catalina Duque	Emprendedora	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico: Luis Emilio Bedoya
Emprendimiento: ARTESKAKUNA ARTESANÍAS
Fecha: 17 - marzo - 2023

Oportunidad 1 Elaboración de adecuación del stand y Herramientas
Los ajustes que se proponen permiten organizar mejor el espacio
y dar prioridad a los productos que le da identidad a la marca.
Permite maximizar el espacio de exposición de mis artesanías.
Factibilidad Con la (locación/ubicación) del stand ($300.000 c/u), Herramienta menor
Viticonico (2) de (90cm altura/ancho) 1 (3mts de alto x 1m de largo), Sillas (3) plegables
mesa plastica plegable (3) plasticas - Vitrina ($80 x 60) para organizar productos
con cubiertas - La cifra que debe invertir cerca de $1'600.000 la cual
Viabilidad comercial se muestra valor valores del producto incentivo
- Se considera que la vida cotidiana productiva, que tiene valoración
afecto y permanencia como el desarrollo de la actividad que
realiza el emprendimiento.
Tiempo de ejecución: Los ajustes propuestos se pueden realizar
en pocos días implementar desde el primer mes de ventas en
local (se puede hacer con organización para mejorar espacio)

Oportunidad 2 Permite continuar comercializando producto para venta
en el local logrando así tener mayor ingreso y dependiendo
trabajo que realizan; también que pueda mejorar diseño y calidad
hacia el cliente. Genera disponibilidad inmediata para desarrollar
Factibilidad Mejora producto, ventas en la tienda.
* Silueta (metraje) $40.000 libra * hilo de cobre ($0 esc) * Herramientas ($300)
disponibilidad (acciones) mano de obra
* Madera (ribera) para exhibición blusas y ruana $3 mts de 2m
Viabilidad comercial valor de la inversión con los consumidores pueden mejorar
se considera el máximo incentivo para lo que se desea comercializar
dicho producto, comunidad para que sea concebido
de material comercio mundial y de vinculación económica directa con
Tiempo de ejecución La compra de material se inmediata y el
producto que genera se pueda adquirir el producto
en 2 meses

Oportunidad 3 Compra fotografía para diseño de catálogo

comunidad

Bogotá

permite tener la oportunidad para llegar a nuevos mercados y ofrecer el producto en vitrina digital, lo cual ayudaría la compra venta y cuida como ser

Factibilidad

- Cámara go pro. (con control remoto) 4K 16mp. Tarjeta touch. → $ 640 000. - este valor se ajusta a los valores que se podrían emplear 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 la prioritaria.

Tiempo de ejecución La entrega del producto es inmediata y se podría implementar inmediatamente desde el primer momento en el emprendimiento

Alternativa seleccionada y el porque

- Se escoge como primera alternativa para implementación la opción 1 ya que permite organizar mejor y sin dificultad el espacio de exposición que tienen de productos, con posibilidad de poderlos trasladar a donde se necesite, aportando mejor estética, presentación y cuida de publicidad a los clientes.
- Se consideran la opción 2 como complemento necesario para la reactivación económica y componente de innovación para la empresa (grafiante. Conciliar cantidades respecto al valor del incentivo aprobado)
- La tercera opción no se considera como complemento necesario. Como elemento que aporta beneficios al emprendimiento, por lo que si se incluye en el modelo de inversión; sería correcto conciliar con las demás alternativas

Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	11 marzo 2022.
Nombre Empresa:	ANSKAKUNA MUKANSFI
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Bedoya.
Barrio:	VERACRUZ.
Responsable en la empresa	Ruby Marleny Sachamuy
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. Temas tratados durante la visita

- Oportunidades, Fortalezas, Viabilidad y Ejemplo de aplicación de las alternativas propuesta y la secuencia de los cuales se podrían minimizar el precio de venta del incentivo
- Conclusiones de la actividad

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

- Cuadro de oportunidades (DOFA)

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 Mayleny Jaramillo Luis Emilio Restrepo	Representante Asesor	

comunidad

Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico: Luis Emilio Rodriguez
Emprendimiento: El guaicaramo
Fecha: 14 marzo 2020

Oportunidad 1 Poblacion con [illegible] y poblacion en riesgo de servicios publicos [illegible] Oportunidad de la propuesta [illegible]

Factibilidad
- [illegible]

Viabilidad comercial
- [illegible]

Tiempo de ejecución
- [illegible]

Oportunidad 2
[illegible]

Factibilidad
- [illegible]

Viabilidad comercial
- [illegible]

Tiempo de ejecución
- [illegible]

Oportunidad 3 [illegible]

comunidad

Bogotá

equipo, da la oportunidad de dar un acercamiento presencial a las practicas que requieren de ensamble en sitio con el local (cabinete) y kit seleccionable respecto al valor posible del incentivo.

Factibilidad
- Tiempo efectivo $1.000.000
- Disponibilidad financiera - $30.000.000
- Poder cubrir - vacacional de flores - $30.000.000

Viabilidad comercial
- Viable al tener relación y beneficiarios directos de productos y actividades que se realizan en el local para un elemento principal y un kit adicional.

Tiempo de ejecución proyectado.
- Inmediata tanto en entrega como en su utilización
- Buena tiempo de vida útil

Alternativa seleccionada y el porque

-Se escoge la alternativa 1 porque oportunidad primordial para la consecución de seguridad, pues sería una gran forma de dar a conocer el emprendimiento, la confección un Boom novedad y llamativo innovador en los procesos de promoción y publicidad de la empresa (un antes y un después) que atraiga los clientes deseados.

- también se plantea incluir si es posible de acuerdo al valor del incentivo, la inclusión de herramientas que permita dar eficiencia y calidad al ensamble y kits sin maquinas (alternativa 2).

comunidad

Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	11 - noviembre 2023
Nombre Empresa:	El punto Salsa Latina
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Rodriguez
Barrio:	Las Nieves
Responsable en la empresa:	Daniel Sandoval
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Sostenibilidad, Ecodiseño y Medio Ambiente
- Etapas de implementación de las alternativas propuestas
- Socialización de alternativas de mejora de acuerdo a Observaciones del visitante para la empresa

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 incluir el proceso de reconocimiento de proveedores y construcción de criterios de los alimentos plantados como escogido según alternativa (Servicio de página web, volantes y herramientas)
- El emprendedor se compromete a identificar los posibles obstáculos que podría encontrar en la implementación de las alternativas de inversión

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Daniel Sarmiento	Docente	
Luis Fernando Pedraza	Asesor	

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

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2.

Fecha:	17-03-2023
Nombre Empresa:	El Tesoro del Sabor J
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Bacavidas 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 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 visita1.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Marta Isabel	Propietaria	
Jorge Peralta	Propietario	JORGE PERALTA
Tatiana Bacavides	ASESOR	

J

Powered by CamScanner

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Huerta Casera
Fecha	17-03-2023

Oportunidad 1 - Canastillas Especiales para lombricompuestos. La emprendedora manifiesta que necesita 7 canastillas para realizar este nuevo procedimiento en su huerta.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir las Canastillas Especiales para lombricompuestos. B. El emprendedor manifiesta que no puede obtener por sus propios medios las Canastillas Especiales para lombricompuestos.
Viabilidad comercial Las canastillas traerán un producto innovador ya que la emprendedora comenzara con los lombricompuestos.
Tiempo de ejecución - Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato ya que, una vez entregadas las Canastillas Especiales para lombricompuestos la emprendedora lo usará para la realización de sus productos.

Oportunidad 2 - Caladora La emprendedora requiere de este producto para reorganizar la huerta y hacerla más funcional.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. C. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir la caladora. D. El emprendedor manifiesta que no puede obtener por sus propios medios la caladora.
Viabilidad comercial La caladora es una herramienta practica para la organización del lugar de trabajo de la emprendedora.
Tiempo de ejecución - Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato ya que, una vez entregado el procesador, la emprendedora lo usará para la realización de sus productos.

Oportunidad 3. 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.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto.

E. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir el procesador de alimentos. F. El emprendedor manifiesta que no puede obtener por sus propios medios el procesador de alimentos.
Viabilidad comercial El procesador de alimentos es crucial para la mejora del proceso de picado, al igual que al ser un trabajo tan agiotador protegerá la salud de la emprendedora.
Tiempo de ejecución - Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato ya que, una vez entregado el procesador, la emprendedora lo usará para la realización de sus productos.

Alternativa seleccionada y el porqué La alternativa seleccionada es la Oportunidad 3 concerniente al 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.

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	17-03-2023
Nombre Empresa:	Huerta casera
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Bonavides
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 hallado en la visita y lo escrito en el formulario 04- cuadro de oportunidades.

Acta 2

Miriam Reyes G.
41584795
319 958 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	Profesional	Miriam Reyes G.
Tatiana Saavedra	Asesor	Tatiana R

Miriam Reyes G.
41584795
3193589511

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Fabian Arturo Rodriguez
Emprendimiento	Sabanero
Fecha	17-03-2023

Oportunidad 1 Fortalecer la estrategia de marketing digital en tendencia. - pagina web, redes sociales - volantes
Factibilidad Esta alternativa no es factible puesto que mantener la pagina web genera un costo adicional que en el momento no sera viable.
Viabilidad comercial Podria captar ventas al darse a conocer mas.
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 organizacion contable
Viabilidad comercial
Tiempo de ejecución —

Oportunidad 3

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Adquirir los productos estrellas para diversificar el stock del negocio y de la marca Jebsance ya que hace más salida comercial.
Factibilidad Es útil para el negocio mantener el stock suficiente para poder hacer ganancia
Viabilidad comercial Los productos Jebsance han 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 identifica 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 Jebsance, 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 cualidades También se ha considerado la alternativa No 2, porque se hace primordial ampliar el negocio y poder tener más organizado del stock mediante la adquisición de estantería y también se contempla la idea de adquirir un sistema contable.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 02

Fecha:	17-03-2023
Nombre Empresa:	Saburare
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Astudillo R
Barrio:	Los Cuches
Responsable en la empresa:	Andrea Jaret Gomez
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 aprendiz sobre las 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 Estudio Rodriguez	Diseño técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Fabian Andrés Rodríguez
Emprendimiento	Moda Retro
Fecha	17-03-2023

Oportunidad 1 Evaluar un punto físico para mejor el nivel de producción Diseño e implementar de factura electrónica.
Factibilidad El punto físico es importante para el negocio, en absoluto dado del proyecto no esta contemplado el gasto o capital por ahorro El desarrollo de nuevos diseños no necesita significativo económico.
Viabilidad comercial Durante el proceso de fortalecimiento de ventas
Tiempo de ejecución —

Oportunidad 2 Desarrollar el proceso de producción en Adquirir maquinaria y herramientas para aumentar el proceso de producción
Factibilidad Con el aprendizaje contar con sus propias maquinas permitirá que se pueda tener un mejor nivel productivo
Viabilidad comercial Fortalecer fuentes 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 aspecto del proyecto. Manejo de Redes Sociales
Viabilidad comercial Aquí es impulso las ventas.
Tiempo de ejecución —

Alternativa seleccionada y el porqué

Se identifica que la alternativa primordial es la N. 2, ya que la emprendedora no cuenta con el equipo necesario para agilizar la producción de la mercancía. Manifiesta que tiene máquina filetedora y plana la cual quisiera continuar en su proceso de innovación y diseño de nuevos productos. De igual forma, se necesita una máquina cortadora para poder sacar los modelos en todos grosores.

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 los condiciones y características que debe tener los candidatos y proveedores.
- Fue informada ~~respecto~~ que debe tener los cotizaciones listas para el segundo encuentro grupal.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Amanda Rodriguez	Gerente.	Amanda Rod C.
Fabian Estudio Rodriguez	Desarrollo Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad

Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico
Emprendimiento
Fecha 17 - marzo - 2023

Oportunidad 1

Factibilidad

Viabilidad comercial

Tiempo de ejecución

Oportunidad 2

Factibilidad

Viabilidad comercial

Tiempo de ejecución

Oportunidad 3

CONFIDENCIAL

Bogotá

- Aplicadores de rayos de varios tipos y edades (12 años y 24 años)
- Materiales dinámicos (8 años)
- Es posible repetir algún valor que contenga el productivo (cantidades cantidades).

Factibilidad:
oportunidad de complementar los productos ancestrales que ofrece, a interesar los materiales primas con aplicadores, dosificadores y medios de manejo (mayor catálogo).

Viabilidad comercial:
Tiene validación directa y beneficio para el desarrollo económico del emprendimiento.

Tiempo de ejecución:
- La duración conformal de estos elementos toma es días por las 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 otorgado y el total de inversión de la empresa; sin embargo, las cantidades se deben conciliar y se debe identificar que los proveedores cumplan con los requisitos exigidos por el programa para su viabilidad de concesión.

comunidad

Página 1

ACTA No. XX

Fecha:	4 marzo 2023
Nombre Empresa:	Agencia Creativa Colficol
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Pardo
Barrio:	La Aurora
Responsable en la empresa:	Ana Rocio Valderrama
Duración de la reunión:	2 Horas

1. Temas tratados durante la visita
   - Oportunidades, Fortalezas, Debilidades y Riesgos de las alternativas propuestas para cumplir con el objetivo
   - Selección de alternativa y implementación con base en matriz de riesgos del proyecto
   - Entregables de los alcances propuestos.
2. Lista de los documentos de trabajo del desarrollo de la visita
   - Estudio de oportunidades (EO)

CONFIDENCIAL

Bogotá

3. Observaciones

- El emprendedor se compromete a iniciar el proceso de cotización de los productos que se consideren en la alternativa planteada para inversión, bajo las condiciones o condiciones mencionadas durante el proceso de capacitación
- El emprendedor se compromete a identificar los posibles obstáculos que se puedan encontrar en la implementación de la alternativa de inversión elegida.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Patricia Valbuena	Emprendedor	Patricia V.
Luis Emilio Pardo	Asesor	

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, camillas, etc
Factibilidad Permite aumento de la producción, diversificar los productos.
Viabilidad comercial Permitiria aumentar el stock y la creación de nuevas ofertas.
Tiempo de ejecución —

Oportunidad 2 Registro de marca ante cámara de comercio
Factibilidad El proceso de registro ante cámara de comercio permite exponer la marca con mas fuerza en los diferentes medios.
Viabilidad comercial Respaldaria la marca consiguiendo mas clientela
Tiempo de ejecución —

Oportunidad 3

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Creación de página web y mantenimiento / Fortalecimiento de página y redes sociales.
Factibilidad El manejo de la página web no es viable por el momento debido que requiere un gasto con el que no se cuenta
Viabilidad comercial Permite visibilización de la marca
Tiempo de ejecución —

Alternativa seleccionada y el porqué

Se identificó que la opción número No 1 es la más favorable para el negocio. Contar con más 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

ACTA No. 02

Fecha:	17-03-2023
Nombre Empresa:	Skill Point Bootque
Nombre Asesores Técnico:	Fabia Gutierrez Rodriguez
Barrio:	Las Nieves
Responsable en la empresa:	Alejandro Barbosa
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

Revisión y análisis de las alternativas de solución al objetivo Modelo.

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 de las condiciones y los requisitos que se deben cumplir y tener en cuenta para las contrataciones

- Se informa que las cotizaciones se debe presentar en el segundo encuentro virtual.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Alejandra Barbosa Cortés	Dueño.	Alejandra Barbosa Cortés
Fabian Custodio R.	Docente Técnico	F. Cd
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Fabian Gustavo Rodriguez
Emprendimiento	El Taller de las creativas
Fecha	17-03-2023

Oportunidad 1 Creación y diseño de la pagina web y desarrollo de publicidad por redes sociales y/o correo electrónico
Factibilidad Permitira llegar a un segmento más amplio del mercado no obstante puedan 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 mas promocion de su producto
Viabilidad comercial le puede generar mas ganancia aparte de mejor movilidad y promocion
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 distintos ferias en los que se pueda participar, la participación le contribuye de una manera.
Viabilidad comercial En las ferias se puede vender 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 medio, 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 las exhibiciones de los libros.

En segunda instancia, se contempla la opción No 3, ya que tener una carga y/o mesas le va permitir participar más activamente en ferias.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 02

Fecha:	17-03-2023
Nombre Empresa:	El Taller de Los Ancestros
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Gustavo Rodriguez
Barrio:	La Macarena
Responsable en la empresa:	Andrés Mauricio Ortiz 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 informo al emprendedor sobre las condiciones y requisitos que deben tener los colecciones.
- Se informo que para la segunda reunión grupal se deben tener listos los colecciones.



Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Andrés Arias	Emprendedor	Andrés Arias
Fabian Astudillo R	Asesor Técnico	F. E.
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 03

Fecha:	30-03-2023
Nombre Empresa:	Litoral Pacífico Centro
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estenbo Rodriguez
Barrio:	Las Nieves
Responsable en la empresa:	Sindy Pada Narvaez Narvaez
Duración de la reunión:	2 hrs

1. **Temas tratados durante la visita**

Plan asesoría grupo
1- Presentación asesores
2- Presentación emprendedores
A- Presentación negocio
B- Capital humano 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 mento de solicitar y presentar los 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
Paola Moreno M	Representante Legal	
Fabian Estrada R	Diseño Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	21 de marzo 2023
Nombre Empresa:	Confecciones Sambara
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez S.
Barrio:	El dorado.
Responsable en la empresa:	Samid Alfredo Gonzales
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

Analisis de alternativas de solucion, viabilidad comercial de la misma y oportunidad seleccionada de acuerdo al emprendimiento.

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

- 04 cuadro de oportunidades.

3. **Observaciones** - El emprendedor se compete a buscar mejores oportunidades de acuerdo a sus necesidades.
- el emprendedor esta de acuerdo con lo hablado y escrito en el documento 04 de cuadro de oportunidades.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor tecnico	
Samid Alfredo Gonzalez	Representante Legal	Sandra Reda Vargas
Sandra Vargas	Representante secundario.	Sandra Reda Vargas.
Yo recibi la visita en representacion de mi esposo		Samid Gonzalez.

comunidad emprende Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Fabian Gustavo Rodriguez
Emprendimiento	De la Finca a tu Mesa
Fecha	21-03-2023

Oportunidad 1 Adquirir equipos para garantizar la calidad y el tiempo de vida de los productos • Lamparas, Paneles solares.
Factibilidad La adquisición de estos equipos permitiria tecnificar la producción de los huertos y de los productos agricolas.
Viabilidad comercial Fortalece la producción y capacidad de venta.
Tiempo de ejecución —

Oportunidad 2 Adquirir insumos para la producción de los huertos.
Factibilidad Impulsa la venta de huertas y Know-How
Viabilidad comercial Fortalece la venta de Know-How
Tiempo de ejecución —

Oportunidad 3

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

Fortalece produce por medio fortalecer de Redes Sociales y pagina/ tienda virtual.
Factibilidad Por el momento no es factible la implementación de una tienda virtual.
Viabilidad comercial Por ahora es estrategia fortalecer empresas por medio de Instagram y Facebook.
Tiempo de ejecución —

Alternativa seleccionada y el porqué Se identifico que las alternativas No. 1 y 2 son debido para el proceso de producción y mejora de la calidad del negocio No 1 - Adquirir panel solar y lamparas ayuda a mejorar el proceso de producción, reduciendo gastos en electricidad y en tiempo. No 2 - Adquirir los insumos para la realización de tortas impulsara el negocio en el empaque del Kremtha.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 02

Fecha:	21-03-2023
Nombre Empresa:	De la Finca a tu Mesa
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estudo Rodriguez
Barrio:	La Macarena
Responsable en la empresa:	Dra lucia Pinzon
Duración de la reunión:	2 h-co.

1. **Temas tratados durante la visita**

Análisis de las alternativas de solucion al problema/ 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 informo al emprendedor respecto a las condiciones y requisitos de los entregables y procesos
- Tambien se informo que los entregables deben estar listos para la siguiente sesion grupal



Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Ana Lucia Firmes	Emprendedora	
Gustavo de la Rosa F	Emprendedor	
Fabian Gustavo R	Asesor Tecnico	
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico	
Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	Depósito de materiales Ferrero
Fecha	21 - marzo - 2023

1	Datos completos del emprendimiento	Actualización de correo electrónico eladatatestero@gmail.com los demás datos permanecen igual
2	Antecedentes y proyección	-En el local también se venden jabones líquidos y chance en equipo digital suministrado por la empresa de chance
3	Planeación estratégica del emprendimiento	-Se considera como componente de innovación que es la única tenencia que se encuentra en la zona, específicamente en el barrio la Perseverancia sin embargo en el local hay otras cosas que se suministran en ella.
4	Marco legal	- Permanece como en diagnóstico inicial.
5	Cuadro financiero y contable	-Tiene como proyección generar el implementar el manejo de palmas económicos básicos de ingresos y egresos como control de inventario.
6	Datos instalaciones físicas	Cuenta con un local con dimensión suficiente limpio y organizado que funciona pero los elementos de adecuación de espacio podrían mejorar.
7	Datos del personal vinculado	-Permanece de la misma manera ya que cuenta con un ayudante para el traslado de material pesado y por la apertura del chance o en cualquier descargue del proveedor.
8	Tecnología disponible	-maquina de chance Digital suministrado por la empresa de chance
9	Tipología de bien producido	-también ofrece jabones líquidos y chance. -se adicionan productos nuevos pero la mayoría son segunda como reutilización de elementos que ya no existen.
10	Aspectos comerciales y de mercado	-permanece de la misma manera -no se observa una estructura organizacional la ubicación de productos en el local -vende productos para ganadería y pinturas
11	Tipología de servicio al cliente	- permanece de la misma manera -No se maneja de garantías de los productos que vende.
13	Datos de proveedores	- No presenta Cambios respecto al diagnóstico.

Observaciones adicionales
Se considera como componente de innovación la ubicación y actividad del emprendimiento aspectos de la necesidad de productos en una zona con cierta dificultad de acceso

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	Deposito de materiales ferreteria
Fecha	21 - marzo - 2023.

Objetivo: Poder vender mayor cantidad de productos, aumentar Ventas, tener mayor inventario disponible para no perder clientes que estan buscando elementos especificos, permanecer en el mercado y ofrecer más facilidades de compra de mismo a los clientes de la zona.

Primera alternativa de solución:
Suministro de materiales para obra de construcción (material pesado, hidrosanitario, electrico) necesarios de ferreteria para pegar y pañetar, reparaciones locativas. (Chazo, tornillos, empaques) tubería, soldaduras, productos de protección de personal (tapabocas, guantes), extensiones, cableado, accesorios de baño, herramientas

Segunda alternativa de solución:
Elementos de adecuación y mejora de distribución (sistema organizacional) de productos y espacio en el local, lo cual pudiese permitir un manejo más efectivo de los productos (control de inventarios) como estanterias, vitrinas, estibas y demás elementos que ayuden a este fin.

Tercera alternativa de solución
Dar a conocer la ferreteria, mejor en su zona y en otros barrios por medio de plan de volantes, vayas y propaganda para llegar a clientes que no manejen tecnología, tambien implementar manejo de redes y alianza con otras ferreterias para ampliar el emprendimiento

Resultado esperado en el corto y mediano plazo: Instalar avisos de la ferreteria enfachada. Resultados positivos en ventas al tener mercancia para vender y satisfacer las necesidades de los clientes de la zona; reactivación economica por mejores ventas y más agencia. Que el negocio crezca a largo plazo y poder establecerse mejor en el mercado

Valor estimado de la inversión:
$3'000.000

Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo:
No.

Observaciones adicionales Se identificaron las necesidades del emprendimiento y se plantea innovación en cambios funcionales de espacio y producto disponible. Hay clientes, pero se pierden por no tener cuenta con los productos.

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.

Fecha:	21-marzo-2023
Nombre Empresa:	Deposito de materiales Ferrera
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	La peña
Responsable en la empresa:	Elsa Ballesteros Tovar
Duración de la reunión:	2 HORAS.

1. **Temas tratados durante la visita**

-innovación en el emprendimiento por medio de mejoras y mas productos en la ferreteria que permita mejor posicionamiento en el mercado y en el sector (alternativas de innovación).

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

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

3. **Observaciones**

-el emprendedor se compromete a profundizar en las alternativas planteadas para conocer mejor los planteamientos para mejorar su negocio.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Elsa Ballesteros t.	emprendedor.	Elsa Ballesteros t.

comunidad emprende Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Fabian Gustavo Rodriguez
Emprendimiento	El Rincon del Sabor Chino (El Pando)
Fecha	21-03-2023

Oportunidad 1 Adquirir equipos para cocina y utensilios de cocina. Nevera, Estufa, Freidora y Ollas para cocinar
Factibilidad La adquisicion de estos equipos es determinante para mejorar la capacidad de producción.
Viabilidad comercial Impulsa la fuerza de ventas.
Tiempo de ejecución -

Oportunidad 2 Elaboracion y Diseño de pagina Web. Fortalecimiento redes sociales. Ofertas del Local.
Factibilidad La pagina web no es Factible por el monto dado a los cobros adicionales que se pueden presentar. La adquisicion Impresos. Redes Sociales por cuenta propia.
Viabilidad comercial El trabajo de fortalecimiento de Redes Sociales impulsa la fuerza de ventas
Tiempo de ejecución -

Oportunidad 3

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Diseño de nuevos platos / productos / servicios. (Por temporada) - Innovación.
Factibilidad Por este proceso no se necesita capitalizar.
Viabilidad comercial Impulsa fortalecimiento de las ventas
Tiempo de ejecución -

Alternativa seleccionada y el porqué Se ha identificado la alternativa No.1 como la preponderante debido que por el crecimiento del emprendimiento es determinante la adquisición de nuevos estufas y freidora la cual fortalece la capacidad de producción y la calidad del producto final. La adquisición de utensilios de cocina como Pailas para hacer el arroz..

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 02

Fecha:	21-03-2023
Nombre Empresa:	El Palacio del Arte Chino Dorado
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estudio Rodriguez
Barrio:	El Dorado
Responsable en la empresa:	Claudia Patricia Lopez Pedraza
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

Avances del objetivo y alternativas de solución

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 previo acerca de los condiciones y requisitos de las cotizaciones, de los productos / insumos a solicitar

- También es informada respecto a la fecha de entrega de las cotizaciones. Según recibida sugerida.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Claudia patricia Lopez.	propietaria	
Fabian Estrada R	Asesor Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Empanadas Tronchatoro
Fecha	21-03-2023

Oportunidad 1 - Máquina 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.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo la emprendedora manifiesta que puede conseguir la Maquina cilindradora. B. La emprendedora manifiesta que no podría obtener la Máquina cilindradora.
Viabilidad comercial - La Máquina cilindradora, ayudara a las emprendedoras a manejar de mejor forma la masa que ellas utilizan, al igual que ingresar nuevos tipos de masa a su emprendimiento y con esto poder innovar en sabores, masa y preparaciones.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que una vez entregado la Maquina cilindradora la emprendedora la usará para la realización de sus productos y organización de su emprendimiento.

Oportunidad 2 - 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.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo la emprendedora manifiesta que puede conseguir la Maquina manual para elaborar empanadas. B. La emprendedora manifiesta que no podría obtener la Maquina manual para elaborar empanadas.
Viabilidad comercial La máquina manual para elaborar empanadas, generara un progreso en el emprendimiento en el entendido que toda la producción será ecuánime y no malgastara harina ni relleno en empanadas de gran magnitud.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que una vez entregado la Maquina manual para elaborar empanadas, la emprendedora la usará para la realización de sus productos.

B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para la Maquina manual para elaborar empanadas, por esta razón el tiempo de ejecución será a largo plazo.

Oportunidad 3 - Mesa en acero inoxidable. La emprendedora manifiesta que requiere la mesa para ordenar su espacio de trabajo y así poder ser más eficiente.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. B. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir la mesa de acero. C. El emprendedor manifiesta que podría obtener la mesa de acero inoxidable por sus propios medios como un proyecto a largo plazo.
Viabilidad comercial - La mesa en acero inoxidable, es crucial para la organización del emprendimiento ya que, la preparación de las empanadas la realiza en su casa.
Tiempo de ejecución C. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que una vez entregado la mesa de acero inoxidable la emprendedora la usará para la realización de sus productos y organización de su emprendimiento. D. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder la mesa de acero inoxidable, por esta razón el tiempo de ejecución será a largo plazo.

Alternativa seleccionada y el porqué Oportunidad 1 - 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.

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	21-03-2023
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**

- nuevos Productos, visita a nuevos clientes
- Cuadro de oportunidades, factibilidad, viabilidad comercial, tiempo de ejecución

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

04-Cuado de oportunidades, la emprendedora esta de acuerdo con lo hablado en la visita 2 y escrito en el 04-cuadro de oportunidades.

Cilia Sanchez P.
51.980.184.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- escribir las caracteristicas de las oportunidades y con esto realizar la cotización

- Analizar cada una de las oportunidades descritas en el formato 04- y cada uno de los posibles Problemas con sus respectivas soluciones

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Tatiana Benavides	Asesor	Tatiana B
Maria Sanchez	Propietaria	Maria Sanchez P.

Powered by CamScanner

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Jardín de Rosas
Fecha	21-03-2023

Oportunidad 1 - 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.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir la batidora industrial. B. El emprendedor manifiesta que obtener la batidora industrial sería un proyecto a mediano – largo plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial - La emprendedora manifiesta que con la batidora industrial esta podrá realizar mejor su trabajo y los implementos ya no se dañaran, por lo que conseguirá al fin una batidora que atienda a sus necesidades.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que una vez entregada la batidora industrial la emprendedora lo usará para la realización de sus productos y nuevas invenciones. B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder adquirir la batidora industrial, por esta razón el tiempo de ejecución será a mediano largo plazo.

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

- La emprendedora manifiesta que con este horno podrá incursionar con nuevos productos y sabores pasteleros, con esto planea conseguir más clientes y afianzar a sus clientes actuales.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que una vez entregado el Horno que caliente arriba y abajo, la emprendedora lo usará para la realización de sus productos. B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder adquirir el Horno que caliente arriba y abajo, por esta razón el tiempo de ejecución será a largo plazo.

Oportunidad 3 - 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.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguirla la Impresora de tinta comestible y computador. B. El emprendedor manifiesta que no podrá obtener por sus propios medios la Impresora de tinta comestible y computador.
Viabilidad comercial - La emprendedora dejara de tercerizar esta producción.
Tiempo de ejecución - Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que, una vez entregada la Impresora de tinta comestible y computador, la emprendedora lo usará para la realización de sus productos.

Alternativa seleccionada y el porqué La alternativa seleccionada es la Oportunidad 2 concerniente 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.

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2.

Fecha:	21-03-2023
Nombre Empresa:	Chocolates Jardín de Rosas
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	La Macarena
Responsable en la empresa:	Lilian Dorely Rosas
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Actualizacion de diagnosticos por nuevos productos nuevo linea fresas
- Continuar con las actividades de la visita 2.
- Cuadro de oportunidades, Factibilidad, viabilidad Comercial, tiempo de ejecución.

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. Lilian Rosas

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. **Observaciones**

- analizar las oportunidades descritas en el formulario 04-cuadro de oportunidades y todos los posibles Problemas que se generen y sus soluciones

- Seguir avanzando en las actividades de la Visita 1.

- la emprendedora ya esta generando contenido en redes @jardin de rosas chocolateria

- Ir realizando las cotizaciones

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Lilian Doreydi Rosas	Propietaria	lilian Rosas
Tatiana Benavides	ASE	lilian Rosas Tatiana

Powered by CamScanner

comunidad

Bogotá

U4 Cuadro oportunidades

Asesor técnico:
Emprendimiento
Fecha

Oportunidad 1

Viabilidad comercial

Tiempo de ejecución

Oportunidad 2

Factibilidad

Viabilidad comercial

Tiempo de ejecución

Oportunidad 3

Continuidad

Bogotá

La empresa permite una presentación formal del producto final y aumenta su valor, teniendo en cuenta nuestra historia, objetivo y visión (misión y visión)

Factibilidad

2 Sellos click de tamaño media carta --$80.000 c/u silicona
Rollo de papel CRAFT --$ 40.000 c/u
Rollo de cinta de papel --para mas finos $5.000

Viabilidad comercial

Se considera que es viable como valor agregado del producto, ofreciendo beneficio económico e información de la empresa.

Tiempo de ejecución

-Empresa de material inmediato y que permite implementación de empaques en un tiempo estimado de 2 meses

Alternativa seleccionada y el porqué

- La alternativa escogida como camino para lograr los objetivos planteados es la alternativa 1, pues es la que representa los mayores beneficios económicos y de producción, ofreciendo ventaja competitiva al optimizar tiempos, ofrecer mayor calidad y permitir mostrar el producto de mejor manera.
- La alternativa 2 se considera como opción complementaria a la primera ya que aprovecha el medio digital que se encuentra del incentivo, como medio de dar a conocer los productos a más personas, ofreciendo un punto de ubicación, información comercial, misión y visión de la ~~empresa~~ y de vanguardia.

Comunidad

Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	21 marzo - 2023
Nombre Empresa:	Ko - Creole
Nombre Asesores Técnico:	Carlos Emilio Palomo
Barrio:	Las Cruces
Responsable en la empresa:	Pedro Hernandez
Duración de la reunión:	2 Horas

1 Temas tratados durante la visita

- Presentación, actividad, visita del lugar en las instalaciones, plan de trabajo y cronograma
- Conocer el proceso de producción, tipos de cafés y diagrama de flujo operativo de la tostadora
- Conclusiones y observaciones.

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

- Evidencia visita oportunidades (04)

3. Observaciones

- El emprendedor se compromete a iniciar el proceso de identificación de proveedores y cotización de adecuaciones de la oficina y servicios contemplados en la alternativa escogida como camino de inversión en innovación.
- El emprendedor se compromete a identificar los obstáculos o dificultades que puedan encontrarse en la implementación de la alternativa escogida para discusión en el próximo grupo.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Flavio Hernandez Blanquez	Emprendedor	
Luis Emilio Pérez	Asesor	

comunidad

Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico: Luis Camilo Moreno
Emprendimiento: MC media creative
Fecha: 21 - mar - 2023

Oportunidad 1
Permite la adquisición de bienes productivos y comunicación de los negocios al pequeño poder adquisitivo y venta para el producto. Uso de gluten de todos los pueden ver los servicios

Factibilidad
Equipo de cómputo con todos los requisitos para buen desempeño. PC - Portátil - de gama media, con procesador Core i5, 8gb de RAM y tarjeta gráfica Nvidia GTX 1050 4gb.

Viabilidad comercial
Mi proyecto es viable porque se ajusta a las necesidades del mercado, cumple con los valores, principios de nuestro modelo de negocio, propuesta es viable por tiene relación directa con las actividades de la empresa, cumple con los requisitos.

Tiempo de ejecución
Es un producto de entrega inmediata y tiene una expectativa de vida útil de 3 años aprox

Oportunidad 2
Permite llevar todo lo mismo necesario en cuanto a los trabajos que se presenten, mantenimiento de productos y tiempo. Tiene capacidad de disco y memoria suficiente para trabajar

Factibilidad
Venta de chasis de cajas - valor $ 200.000
Acrílico - lamina $ 350.000
Accesorios - valor $ 1.100

Viabilidad comercial
Mi proyecto tiene relación y concepto directo con las actividades económicas de la empresa, así como con los objetivos de creación de nuevos puestos

Tiempo de ejecución
Es un producto con entrega inmediata que puede estar disponible para uso de acuerdo al tiempo

Oportunidad 3

comunidad

Bogotá

que nos permitan optimizar tiempo de trabajo y mejorar el acabado final del producto al finalizar el desarrollo de actividades necesarias para el proceso de producción.

Factibilidad
- Plancha de calor cerca acrílico ... $270.000
- Pistola de calor ... $250.000
- Tablero ... $45.000 extensión ... $15.000 Sub ... $ 330.000

* El valor de este producto es negociable respecto al valor señalado

Viabilidad comercial
- Es viable ya que se optimizaría el tiempo en la preparación de los productos, lo cual aporta al cumplimiento de objetivos de la empresa.

Tiempo de ejecución
- Entrega inmediata de productos serían prometidos y de larga vida útil (Apox 5 años)

Alternativa seleccionada y el porqué

→ La alternativa 1 es la propuesta escogida como elemento primordial en el desarrollo de la actividad económica de la empresa, al constituirse como necesario en el proceso de producción que permite disminuir costos, tiempos y calidad propia del producto, también permite expandir el portafolio de productos, al dar poder ofrecer el servicio de pintar a otros y generar empleo en la zona y el pintar requiere del comprador como controlador del mismo, por lo que para su uso, bien de manera

→ Se consideran como opciones secundarias la alternativa 2 y 3 en caso de que se quisiera incluir de acuerdo al valor del incentivo aprobado se podrían considerar cantidades de insumos y herramientas según factibilidad, lo cual significaría mayor facilidad de trabajo y desarrollo económico de la empresa

Comunidad

Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	21 marzo - 2022
Nombre Empresa:	Cor Recycle Company
Nombre Asesores Técnico:	Luis Carlos Fernandez
Barrio:	Santa Ana de Lima
Responsable en la empresa:	Susana Sánchez Ricardo
Duración de la reunión:	2 Horas

1. Temas tratados durante la visita

- Capacitación sobre el uso adecuado de los elementos de protección personal (EPP) para la prevención de accidentes laborales.
- Capacitación sobre el uso adecuado de los elementos de protección personal (EPP) para la prevención de accidentes laborales.

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

- Cuadro de operaciones (OP).

Bogotá

3. Observaciones

- El emprendedor se compromete a identificar los obstáculos o dificultades que podría encontrar en el desarrollo de las alternativas planteadas para conseguir su objetivos.
- El emprendedor se compromete a iniciar el proceso de identificación de proveedores y consiguación de cotizaciones de los elementos requeridos para cada una de las alternativas escogidas para ir solucionando estos puntos

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Fabian Andres Agudelo	Gerente	
Luis Fernando Moreno	Asesor	

Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico
Emprendimiento
Fecha

Oportunidad 1

Factibilidad

Viabilidad comercial

Tiempo de ejecución

Oportunidad 2

Factibilidad

Viabilidad comercial

Tiempo de ejecución

Oportunidad 3

comunidad

Bogotá

diseño (digitalización en tiempo real) que permitiría mejorar los procesos de diseño y acompañamiento de proyectos (textiles) que cumplan diversidad y mejor entendimiento del producto por parte de los clientes.

Factibilidad
Human Kennys cuenta con capacidad de diseño con apoyo de diseño para diseño a mano y de planos $2'500.000 es suficiente tiempo a las horas posibles mensuales

Viabilidad comercial
es viable, por la relación con la mejora de tecnologías directa, generando beneficios directos en tiempo y producto del mejoramiento, mejorando condiciones de trabajo.

Tiempo de ejecución
y capacitando tecnología de punta que ya se tiene obtenga de producto inmediato y de largo plazo útil

Alternativa seleccionada y el porqué

- La alternativa seleccionada es la opción 3, oportunidad tic, entendida como alternativa complementaria en procesos ordenados en la cual se contempla diseño o actualización de secuencia digital a que se enfrenta con respecto actualmente. El uso tipo tablet de diseño permite mejorar tiempo de producción al poder implementar tablets o diseño ya digitalizado, así como el desarrollo de planos con mejor calidad o presentación, para así lograr que el cliente entienda el plan de diseño del modelo que luego se fabricará.

Se constituye como opción todo en uno para el fin de diseño, presentación y entrega de producto con planos y medidas para fabricación

- Se considera la opción alternativa 2 de tic con tablet ya que monto aprobado de incentivo cubre el valor de ambos artículos. Se aclara que se trata de la complementación a tablet y diseño.

Comunidad

Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	24 marzo 2023
Nombre empresa:	[illegible]
Nombre Asesores Técnico:	[illegible]
Barrio:	[illegible]
Responsable en la empresa:	[illegible]
Duración de la reunión:	2 Horas

1. Temas tratados durante la visita

[illegible]

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

Carta de autorización (x1)

Bogotá

3. Observaciones

- El emprendedor se compromete a identificar los obstáculos o dificultades que podría encontrar para implementar las alternativas planteadas y propiedad tanto en su adquisición como en su uso y mejo para cumplir los objetivos
- El emprendedor se compromete a identificar las proveedores y a iniciar la cotización de las utilizadas para el desarrollo del plan de inversión, bajo las condiciones requeridas y exigidas que debe tener cada una de ellas

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
alfonso munoz castillo	emprendedor	
luis fernando pedraza	asesor	

comunidad emprende Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Fabian Gustavo Rodriguez
Emprendimiento	Palomo Empanada Argentina
Fecha	21-03-2023

Oportunidad 1 Punto Fisico por producción y no venta
Factibilidad No es factible en el momento debido a las necesidades y actividad del negocio
Viabilidad comercial A mediano plazo se puede generar la necesidad de entrar al producción.
Tiempo de ejecución —

Oportunidad 2 Adquirir equipos de Cocina - Hornos, Soldadura de aguja Picador industrial, Bascula. en acero inoxidable.
Factibilidad Permite mejor el sistema de producción y almacenamiento de la misma.
Viabilidad comercial Gran capacidad de venta.
Tiempo de ejecución —

Oportunidad 3

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Fortalecer Mercado y Publicidad.
Factibilidad No es necesario invertir, ellos manejan todo el tema de Mercadeo.
Viabilidad comercial Amplia la publicidad ganando auge en las ventas.
Tiempo de ejecución -

Alternativa seleccionada y el porqué

Se identifica que la alternativa No 2 es la mas factible para el emprendimiento, puesto que teniendo en cuenta el proceso y el estado del negocio se debe fortalecer el proceso de producción, generando facilidades para la producción y almacenamiento del producto

- Moveria
- Selladora
- Precalentador Industrial.
- Bandas



Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 02

Fecha:	21-03-2023
Nombre Empresa:	Palermo Empanada Orgánica
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Gustavo Rodriguez
Barrio:	La Macarena
Responsable en la empresa:	Luz Bibiana Piraquive Garcia
Duración de la reunión:	2 hrs.

1. **Temas tratados durante la visita**

Análisis de las alternativas de solución al objetivo mixto

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

04. Cuadro Oportunidades

3. **Observaciones**

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

Observaciones

- Se informa al emprendedor las condiciones y requisitos que se deben tener en cuenta para los proveedores y cotizaciones.

- Se informa que las cotizaciones deberán ser presentadas para la segunda reunión grupal

1/1

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Luz Bibiana Piraquive C.	Propietaria	Luz Bibiana P.C
Fabian Andres R	Asesor Tecnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Panadería Trigo y Pan
Fecha	21-03-2023

Oportunidad 1 - Mojadora.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir la mojadora. B. el emprendedor manifiesta que no puede obtener la mojadora.
Viabilidad comercial - 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.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato ya que, una vez entregada la mojadora, la emprendedora lo usará para la realización de sus productos.

Oportunidad 2 - Insumos o Mercancías.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir los Insumos o Mercancías. B. El emprendedor manifiesta que obtener los Insumos o Mercancías sería un proyecto a mediano – largo plazo, debido a que necesita ahorrar para conseguirlo y no desea endeudarse.
Viabilidad comercial - La emprendedora manifiesta que necesita insumos o mercancías para surtir su negocio y con esto generar más clientes. - Es necesario tener stock vario en el establecimiento para que los clientes puedan llevar y comerlos por fuera ya que, eso es lo que necesitan.
Tiempo de ejecución B. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato ya que, una vez entregados los Insumos o Mercancías, la emprendedora lo usará para la realización de sus productos. C. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder los Insumos o Mercancías, por esta razón el tiempo de ejecución será a largo plazo.

Oportunidad 3 - batidora profesional.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir la batidora profesional. B. el emprendedor manifiesta que obtener conseguir la batidora profesional no sería un proyecto para ella ya que tiene otras prioridades.
Viabilidad comercial - 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.
Tiempo de ejecución A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato ya que, una vez entregada la batidora profesional, la emprendedora lo usará para la realización de sus productos.

Alternativa seleccionada y el porqué
La alternativa seleccionada es la Oportunidad 1 concerniente a insumos o mercancías, La emprendedora manifiesta que necesita insumos o mercancías para surtir su negocio y con esto generar más clientes, Es necesario tener stock vario en el establecimiento para que los clientes puedan llevar y comerlos por fuera ya que, eso es lo que necesitan.

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2.

Fecha:	21-03-2023
Nombre Empresa:	Panadería Trigo y Pan
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	El Guavio
Responsable en la empresa:	Luz Helena
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Actualizaciones y nuevas ideas.
- Cuadro de oportunidades, Factibilidad, Viabilidad comercial Tiempo de ejecución
- Cotizaciones.

Nuevas Lineas - Licorero - Pan cabuntano - Desayunos.

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

04- Cuadro de oportunidades, la emprendedo esta de acuerdo con lo hablado en la visita 2 y lo escrito en el formulario 04-Cuado de oportunidades.

Luz Helena Muñoz

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- analizar las oportunidades descritas en el formulario 04 - Cuadro de oportunidades y todos los posibles problemas que se generen con cada uno de ellos y las posibles soluciones
- Seguir avanzando en las actividades de la visita 1.
- Ir realizando las cotizaciones.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Luz Helena	Propietario.	
Tatiana Bonilla	Asesor	

Powered by CamScanner

Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico
Emprendimiento
Fecha

Oportunidad 1

Factibilidad

Viabilidad comercial

Tiempo de ejecución

Oportunidad 2

Factibilidad

Viabilidad comercial

Tiempo de ejecución

Oportunidad 3

y herramientas de la Cámara de Comercio de Bogotá para organizar mejor el tiempo de trabajo, producción, etc.

Facilidad: Vivimos en una ciudad muy grande y nos cuesta mucho llegar a algunos lugares.

Viabilidad comercial: El emprendedor no considera viable la integración de esta alternativa como elemento de innovación del modelo de negocio porque ya tiene definido el producto que va a comercializar.

Tiempo de ejecución: Considera que la organización del espacio y la producción serán con el tiempo y el mantenimiento que la tienda requiera.

Alternativa seleccionada y el porqué:

La alternativa seleccionada como forma de inversión del incentivo es la opción A que habla de brindar para el diseño del producto que propone el emprendimiento, ya que es el objeto necesario para impulsar la actividad y dinámica del negocio, permitiendo desarrollar los primeros modelos de venta de plantas y de paso lo que daría beneficios para la empresa en varios aspectos

Comunidad

Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	
Nombre Empresa:	
Nombre Asesores Técnico:	
Horario:	
Responsable en la empresa:	
Duración de la reunión:	

1. Temas tratados durante la visita

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

Bogotá

3 Observaciones

- El orientador se compromete a identificar las oportunidades que puedan aportar en la implementación de la alternativa seleccionada
- El orientador se compromete a continuar el proceso de validación de los elementos que hacen que la implementación alternativa

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Laura Espinosa Hernández	Orientadora	
Luis Emilio Bolaños	Asesor	

Comunidad

Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico
Emprendimiento
Fecha

Oportunidad 1

Factibilidad

Viabilidad comercial

Tiempo de ejecución

Oportunidad 2

Factibilidad

Viabilidad comercia

Tiempo de ejecución

Oportunidad 3

Bogotá

para la logra más productiva al tener un disposición más
tenemos listos para el trabajo al mismo tiempo, dando la
posibilidad de incluir la involucrar más personal en el proceso.
Factibilidad – Económica – costo de materiales – $300.000.
- técnico – instalación – $200.000
- mantenimiento – $20.000 – telefónica – $80.000
- derecho – $50.000 – se considera que es factible al considerar
Viabilidad comercial los valores y comparados respecto al valor del incentivo
– beneficio y relación directa para la empresa mismo,
al generar mayor productividad, mejor imagen
corporativa en la diversidad de actividades laborales.

Tiempo de ejecución
- Como producto de entrega inmediata y de larga vida
útil para el incrementamiento.

Alternativa seleccionada y el porqué
— Se considera que la necesidad del emprendimiento
analizan 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 considerar las cantidades de insumos,
herramientas y elementos de adecuación de
espacios, respecto al valor que se requiere de
incentivo para confirmar la factibilidad de cada
alternativa
— Se plantea que la opción que tiene preferencia
respecto a las demás es la alternativa 2.

ش ج

Comunidad

Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	12 marzo 2020
Nombre Empresa:	Inversiones Mineral Ltda
Nombre Asesores Técnico:	Luis Camilo Ramirez
Barrio:	Venecia
Responsable en la empresa:	Edgar Lopez
Duración de la reunión:	1 Hora

1. Temas tratados durante la visita

- Generalidades, Definición, Variables del Lugar, Toma de datos, alternativas planteadas para mejorar el ingreso del material y las condiciones de los trabajadores
- Visita de inspección

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

- Ficha de caracterización. (04)

Comunidad

Bogotá

3. Observaciones

- El señor Ivan manifiesta que le gustaría que la alcaldía pudiese arreglar y mejorar el espacio de exposición en las plazoletas por parte de la alcaldía para dar a esto con mejor gusto.
- El emprendedor se compromete a identificar las adaptaciones o dificultades que se puedan encontrar en la implementación de las alternativas.
- El emprendedor se compromete a iniciar el proceso de cotización de la estructura de los modelos mencionados por cada alternativa planteada para inversión.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Edgar Alex Tisoy	Emprendedor	
Luis Emilio Reyes	Asesor	

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 2022
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

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

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 terrenizar - 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 y lo escrito en el formulario 04- cuadro de oportunidades.

Johanna Marike 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 Benavides	Asesor	
Jhoana Morales	Propietaria	

Powered by CamScanner

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Periódico la hormiga
Fecha	22-03-2023

Oportunidad 1 - Micrófono y una espuma especial de entrevistador.
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 - Computador
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.

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	22-03-2023
Nombre Empresa:	Periodico la hormiga
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides.
Barrio:	
Responsable en la empresa:	Fabio Zapata
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

- Actualizacion Tema Legales en liquidación y RUT del emprendedor
- Cuadro de oportunidades, factibilidad, viabilidad comercial y el tiempo de ejecución.

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

Acta 2.

04 - Cuadro de oportunidades, el emprendedor esta de acuerdo con todo lo hablado en la visita2 y lo escrito en el formulario 04- cuadro de oportunidades.

Fabio A Zapata R

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- El emprendedor debe investigar sobre los posibles problemas de las alternativas establecidas en el formulario 04- Cuadro de oportunidades y sus posibles soluciones.
- Continuar con lo establecido en la visita 1.
- establecer las características de las oportunidades o alternativo y buscar las cotizaciones.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Fabio zapata.	Propietario	
Tatiana Benavides	Asesor	Tatiana

Powered by CamScanner

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 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** . la emprendedora esta de acuerdo con lo hablado en la visita 2 y en el documento 04 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. 2

Fecha:	23-03-2023
Nombre Empresa:	Deliciosanadas
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	Carrera 7 Con calle 19
Responsable en la empresa:	Maria Ximena Muñoz
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Cuadro de oportunidades
- nuevos productos
- cotizaciones.

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

Formulario 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. Maria Ximena Muñoz Herrera

Acta 2.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Investigar los posibles problemas relacionados con las alternativas discutidas y escritas en el Formulario 04 Cuadro de Oportunidades y los posibles Soluciones.

- Continuar desarrollando las activ. dadas discutidas en el Formulario 04 Cuadro de oportunidades - descubrir las caracter. sticas de los Productos e ir realizando las Cotizaciones.

- continuar realizando las actividades previstas y discutidas en la visita 1.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Muñoz	Propietaria	Ximena Muñoz
Tatiana Bonavida	Asesor	Tatiana

Maria Ximena Muñoz Herrera

Powered by CamScanner

comunidad

Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico: Luis Emilio Pedroza

Emprendimiento: Depósito de materiales ferreros

Fecha: 23 marzo 2023

Oportunidad 1: Sobre exceso de inventarios (productos de venta) Hallar de los productos que más se venden la cual oportunidad se podría implementar como estrategia concreta, que acorde con los productos que el cliente necesita, la cual significa mayores ventas. Ofrecer mayor conocimiento mayor en la zona.

Factibilidad: Referente a los recursos físicos, humanos, financieros, tecnológicos, de tiempo, conocimientos, habilidades, (talleres de madera, cabo, adiestrador, maestros, bodegas, transporte, bitácora, etc.) necesarios para la ejecución de la oportunidad. Espacio de la ejecución: se puede dentro de las posibilidades ubicando nuevos productos.

Viabilidad comercial: Se considera viable y muy buena para la ferretería ya que el emprendimiento que tiene buena variedad de producto para ofrecer al cliente, cumple posiciona la ferretería, amplia variedad y económica.

Tiempo de ejecución: Productos de entrega inmediata que de acuerdo a la capacidad de cantidades a adquirir tiene buena rotación.

Oportunidad 2: Ofrecer mejor presentación de productos a los clientes ofreciendo mejor cuota de presentación general de su establecimiento, para atraer su permanencia en la zona especialmente trabajo más ordenado y organizado.

Factibilidad: Vitrinas. — Poco de alta visibilidad y muy grande. — Estibas. — Estantería. — Estanterías. — Exhibidores. — Estantería. — Estanterías. — Mesa de trabajo. — Que en derecho no de apoyo los colores que se puedan tener de inventario.

Viabilidad comercial: Es viable y beneficioso para el negocio, al permitir mejorar la distribución y disposición organizacional del local de forma que pueda mostrar más producto y conseguir así (especificar)

Tiempo de ejecución: Compra de productos o elementos y tiempo para llegar vida útil (renovación de inventarios)

Oportunidad 3: Elementos para dar a conocer el negocio que

Comunidad

Bogotá

desarrollo. Dar mayor visibilidad a su negocio por medio de medios de divulgación del emprendimiento como instalación de avisos en la fachada que indique que allí se ubica la peluquería.

Factibilidad: Es factible respecto a los valores del incentivo. Sin embargo, respecto a la instalación de avisos se debe validar el costo del permiso para su instalación. — también se debe validar el costo del aviso en sí.

Viabilidad comercial

Se considera viable como método de visibilización del emprendimiento, dando la posibilidad de llegar a más clientes y obtener beneficios en ventas.

Tiempo de ejecución

Se hace mediante el registro ante Secretaría distrital de ambiente de Bogotá y diseño del aviso, puede tener un tiempo de 2 a 3 meses de ejecución.

Alternativa seleccionada y el porqué

- Se considera que para implementar las alternativas 2 y 3, se debe tener relación con la primera alternativa, por la cual el suministro de inventario de productos para la venta se considera primordial para la reactivación económica e innovación del emprendimiento, pues para poder llenar los estantes y vitrinas, así como para mostrarle como peluquería primero debe tener productos que pueda vender y ofrecer a los clientes y así posicionarse como peluquería adoptada agradable y atractiva donde suplir la necesidad (no perder clientes)
- Se considera que la alternativa 2 y 3 son complementarias y beneficiosas, por lo que se pueden incluir en el plan de inversión, dependiendo del monto del incentivo y conciliación de cantidades a suministrar.

Comunidad

Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	23 marzo 2023
Nombre Empresa:	Depósito de materiales ferreira
Nombre Asesores Técnico	Luis Emilio Perdomo
Barrio.	La feria
Responsable en la empresa:	Elsa Ballesteros Tovar.
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. Temas tratados durante la visita

- Oportunidades, factibilidad, Viabilidad y tiempo de cada una de las alternativas planteadas como camino de consecución de objetivos e inversión para inversión en el emprendimiento
- Cotizaciones de productos para plan de inversión.

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

- Cuadro de oportunidades (ov)

Bogotá

3. Observaciones

- El emprendedor se compromete a identificar las dificultades y obstaculos para implementar las alternativas de inversión planteada.
- El emprendedor se compromete a iniciar el proceso de identificación de proveedores para a consolidar las cotizaciones necesarias para el plan de inversión, bajo las condiciones necesarias y exigidas por el programa.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Elsa Ballesteros	Emprendedor	Elsa Ballesteros
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad

Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico: Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento: Estirpe.
Fecha: 23-03-2023

Oportunidad 1: Crecimiento opción para ampliar el mercado de forma virtual, llegar a más personas significa más trabajo, ventas y ganancias, es una clara oportunidad de publicidad

Factibilidad
Diseño e implementación de página web e-commerce Tiendanube — es factible al estar dentro de los valores del incentivo y se cuenta con elementos para su construcción

Viabilidad comercial: Cámara fotos y Documentos (misión, visión y demás)
Se considera que es viable y beneficioso para el de semillo encargado de la empresa, sin embargo se deben revisar los términos legales de la página específicamente de e-commerce.

Tiempo de ejecución
De un mes a mes y media de implementación, más el tiempo de tramite de guías generadas

Oportunidad 2: Herramienta mayor permite ampliar diseños en los productos, facilita la producción y mejora tiempos. Aumenta en stock de venta de productos y logra llegar más eficiente en forma general al emprendimiento.

Factibilidad: maquina multifuncional — $1'900.000
Bordadora con software de actualización — $3'200.000.
Estampadora — $1'600.000
maquina de coser de 2 agujas — $1'100.000 — esfactible

Viabilidad comercial: incluir estampado en y valorar si aprueba el valor es una opción maximo de incentivo.
Viable, pues son elementos que representan grandes beneficios en la producción e innovación del emprendimiento

Tiempo de ejecución
Son productos con garantías y larga vida útil y con corto tiempo de entrega de producto (maximo de 15 días)

Oportunidad 3: Insumos para la producción de prendas

comunidad

Bogotá

Para; le amplian la producción del emprendimiento, se podrían integrar procesos con herramientas nuevas nuevas y tener a mano disponible insumos más rápidamente

Factibilidad: Telas → por metro $15.000 - Contador electrico
hilo → Carrete de 3000 → $5.000 → $ 280.000.
Botones → bolsa de 200 → $10.000 → Con productos que se ajustan a los valores de empre y cuando se concilien cantidades
Hilos → de confección → $ 20.000

Viabilidad comercial
→ Viabilidad en el emprendimiento por relación y beneficio, pero no es la parte primordial de desarrollo e innovación.

Tiempo de ejecución
De entrega inmediata

Alternativa seleccionada y el porqué
-La alternativa considerada como primordial es la segunda opción que incluye la maquinaria para mejorar la línea de producción de prendas que ayuda en gran manera a desarrollar procesos productivos eficientes, rapidos, de mejor calidad y ajustados al componente innovador del emprendimiento permitiendo mejor manejo, mayor Stock de producto y diseño.
- Se considera incluir las otras dos alternativas para inversión respecto a el valor que se aprueba de incentivo y conciliación de cantidades y productos, así como el permiso de la alternativa 1.

comunidad

Bogotá

ACTA No. XX

Fecha:	23-03-2023.
Nombre Empresa:	Estirpe
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	El dorado
Responsable en la empresa:	Laura Ernestina Rios
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. Temas tratados durante la visita

- Oportunidad, factibilidad, viabilidad y tiempos de la alternativa planteada como oferta de inversión del incentivo y las escogidas que representan mayor beneficio
- Cotizaciones.

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

- Cuadro de oportunidades (04)

Bogotá

3. Observaciones

- El emprendedor se compromete a identificar las dificultades o obstaculos que pueda encontrar para implementar las alternativas de inversión de incentivo

- El emprendedor se compromete a continuar el proceso de identificación y cotización de proveedores y productos que se incluyen en las alternativas escogidas para el plan de inversión.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Laura Angelica Rios Velandia	Emprendedor	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	23 de marzo 2023
Nombre Empresa:	Jamashop
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**
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 de oportunidad

3. **Observaciones** La emprendedora esta de acuerdo con lo hablado y escrito en la visita 2, donde se realizo el ejercicio del cuadro de oportunidades, documento 04.
-Realizo avances en la mejora del logo, implemento nuevos tallajes y productos.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor Tecnico	
Johana Beatriz Rodriguez	Representante Legal	

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.

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2.

Fecha:	29/03/2023
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 Juliett 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	
Tatiana Benavides	Asesor	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	29 de marzo 2023
Nombre Empresa:	chicha y dulceria donatere
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez
Barrio:	Universidad ECCI
Responsable en la empresa:	Sandra liliana Forero
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

1 Presentacion de los asesores
2 Presentacion de los emprendedores, del emprendimiento, objetivo, obstaculos, estrategia frente a los obstaculos.
Innovacion, concepto, estrategia actual y a corto plazo 3. COTIZACION

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 en cuenta en el momento deb 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.

12 de abril.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor Tecnico	
Sandra Liliana Forero	Representante Legal	Sandra Forero

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.

Fecha:	29 - marzo - 2023
Nombre Empresa:	Tienda Valery - Plastigermanium
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 Maheca	emprendedor	Juan David Maheca
Luis Familio Perdomo	Asesor	
Angela Cristina Garcia	emprendedor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.

Fecha:	27-marzo-2023.
Nombre Empresa:	AUAKAKUNA NUKANCHI
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Pedroza
Barrio:	Universidad ecci. Veracruz emprendimiento
Responsable en la empresa:	Ruby Jacanamijoy
Duración de la reunión:	2 Horas

1. **Temas tratados durante la visita** Socialización y retroalimentación en:
- Objetivo del emprendimiento
- obstaculo en su proceso de desarrollo
- posibles soluciones a sus obstaculos

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

- mesa redonda grupal de conversación y retroalimentación.

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Claridad en los obstaculos encontrados en el desarrollo de su actividad y aproximación a las soluciones.
- Claridad en el proceso de cotización y resolución de dudas en estos temas.
- Compromiso de entrega de cotizaciones para el proximo encuentro grupal.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Luis Emilio Pardomo	Asesor	
Katy Marlen Jaramillo		

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	27 de Marzo
Nombre Empresa:	Confecciones Samsara.
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez S.
Barrio:	Universidad Ecci
Responsable en la empresa:	Samid Alfredo Gonzales
Duración de la reunión:	

1. **Temas tratados durante la visita**

1. Presentación de los asesores 2. presentación de los emprendedores. A presentación del negocio B objetivo del negocio C. obstaculos D. estrategia frente a esos obstaculos. E. innovacion - concepto, estrategia actual estrategia a corto plazo.

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 presentados al momento de cotizar 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 10 de abril.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
María Angelica Gómez		
Samid Alfredo González	Asesor empresarial	Samid González
Sandra Vargas.		Sandra Paola Vargas.

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 03

Fecha:	27-03-2023
Nombre Empresa:	De la finca a la Mesa
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estudio R
Barrio:	Los Nieves
Responsable en la empresa:	Dra. Lucia Pinzón
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

   Plan asesoría seguid
   1- Presentación asesores
   2- Presentación empresarios
      A- Presentación Negocio
      B- Objetivo de Negocio
      C- Obstáculos
      D- Estrategia frente obstáculos
      E- Ubicación
   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 los condiciones y requisitos que deben tener en cuenta en el momento de solicitar y presentar las cotizaciones.

Del 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 10 de abril.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Ana Lucía Pinzón	Emprendedora	
Fabian Gustavo R	Docente Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 2

Fecha:	27 de marzo 2023
Nombre Empresa:	Diseños Bermar Power
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez
Barrio:	Las cruces
Responsable en la empresa:	Berenice Isabel Garcia.
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 formulario, 04 cuadro de oportunidades.

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

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	27 de marzo 2023
Nombre Empresa:	Diseños Bermar Power
Nombre Asesores Téchico:	Maria Angelica Gomez S.
Barrio:	Universidad CCCI
Responsable en la empresa:	Berenice. Ishad Goraa.
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 Cobstaculos D. estrategia Frente a sus obstaculos E-innovación - concepto estrategia actual, estrategia a corto plazo. 3 conclusiones.

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 en cuenta en el momento de solicitar y presentar las cotizaciones debe mismo, 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, el cual sera el proximo 10 de abril.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica G.	Asesor Tecnico	
Berenice Isabel Garcia	Representante legal.	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 03

Fecha:	27-03-2023
Nombre Empresa:	Empacks Dna
Nombre Asesores Técnico:	Fabia Catalina R
Barrio:	La Nieves
Responsable en la empresa:	Dna Delia Garcia Tafur
Duración de la reunión:	2 Horas

1. **Temas tratados durante la visita**

Plan asesoria grupal
1- Presentacion asesores
2- Presentacion emprendedores
A- Presentacion Negocio
B- Objetivo de Negocio
C- Obstaculos
D- Estrategia frente a obstaculos
E- Innovacion.

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 monto de solicitud y presentar las cotizaciones

Del 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 10 de abril.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Ana Delia García	Propietaria	
Fabian Gustavo R	Asesor Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	27 de marzo 2023
Nombre Empresa:	JannaShop
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez
Barrio:	Universidad ECCI
Responsable en la empresa:	Johana Beatriz Rodriguez
Duración de la reunión:	

1. **Temas tratados durante la visita**

1- Presentación de las asesoras, 2- Presentacion de los emprendedores, A presentacion del negocio B objetivo del negocio C obstaculos D. estrategia frente a esos obstaculos E innovacion - 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 en cuenta en el momento de solicitar y presentar las cotizaciones Asi mismo, 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, el cual sera el proximo 10 de abril.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor Tecnico	
Johanna Beatriz R.	Representante Legal	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	27-03-2023
Nombre Empresa:	Jardin de Rosas
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	Universidad Ecci
Responsable en la empresa:	Lilian Rosas.
Duración de la reunión	2 horas.

1. Temas tratados durante la visita

1- Presentación de los asesores
2- Presentación de los emprendedores, A. Presentación del negocio B. Objetivo del negocio C. Obstáculos D. estrategia frente a esos obstáculos. 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

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Se informa al emprendedor sobre los condiciones y requisitos que deben tener en cuenta en el momento de solicitar y presentar las cotizaciones
- ASIMISMO, os informado que estas cotizaciones deben contener la información clara y precisa de las caracteristicas y necesidades de los Productos a solicitar
- Estas cotizaciones deben ser presentadas en el segundo encuentro grupal, el cual será el proximo 10 de abril.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Lilian Rosas	Propietario	Lilian Rosas
Tatiana Barquicos	Asesor	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3.

Fecha:	27-03-2023
Nombre Empresa:	LP Graficos - LP Graficos
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	Universidad Ecci
Responsable en la empresa:	Arturo Parra
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

1- Presentacion de los asesores
2- Presentacion de los emprendedores A. Presentacion del negocio B. Objetivo del negocio C. obstaculos D. estrategia Frente a esos 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

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.
- Asimismo, 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 10 de abril

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Arturo Parra.	Propietario	
Tatiana Benavides	Asesor	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.

Fecha:	27 - marzo - 2023.
Nombre Empresa:	mc medios Creativos.
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	Universidad ecci Santa rosa de lima emprendimiento
Responsable en la empresa:	Fabian Arevalo.
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

- Socialización y retroalimentación sobre:
- objetivos de la empresa
- dosticulos en el desarrollo de actividades
- retroalimentación en posibles soluciones

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

- Claridad en los obstaculos encontrados en su actividad y aproximación a las Soluciones.
- Claridad en el proceso de cotización y resolución de dudas en otros temas.
- Compromiso de entrega de cotizaciones para el proximo encuentro grupal.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
FABIANA ARCINIEGO	GERENTE	FABIANA
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.

Fecha:	27-marzo-2023.
Nombre Empresa:	mujeres en el arte.
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Pedroza
Barrio:	reunion Universidadeccita la macarena emprendimiento
Responsable en la empresa:	Ana Narvaez
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

Socialización y retroalimentación grupal sobre:
- objetivos del emprendimiento
- obstaculos en el desarrollo de su actividad
- posibles soluciones a obstaculos.

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

- mesa redonda grupal de socialización y retro alimentación.

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Claridad en los obstaculos encontrados en su actividad y aproximación a las soluciones
- Claridad en el proceso de cotización. y resolución de dudas en estos temas
- Compromiso de entrega de cotizaciones para el proximo encuentros grupal.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Luis Emilio Perdomo	Asesor	
Cristina Quiroga	Emprendedora	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.

Fecha:	27-marzo-2023
Nombre Empresa:	multideko
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	Universidad ecci. San bernardo emprendimiento
Responsable en la empresa:	Alfonso muñoz
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

* Socialización y retroalimentación sobre:
- objetivos de la empresa
- obstaculos en el desarrollo de la actividad
- posibles soluciones a las dificultades encontradas.

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

- Claridad en los obstaculos encontrados en su actividad y aproximación a las soluciones
- Claridad en el proceso de cotización y resolución de dudas en estos temas.
- Compromiso de entrega de cotizaciones para el proximo encuentro grupal.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Alfonso muñoz castillo	emprendedor	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	27-03-2023
Nombre Empresa:	Own-way. Own Way
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	Universidad ECCI
Responsable en la empresa:	Johana Morales
Duración de la reunión:	2 horas.

1. Temas tratados durante la visita

1. Presentacion de los asesores
2. Presentacion de los emprendedores A. Presentacion del Negocio
3. Objetivo del negocio C. obstaculos D. estrategia frente a esos obstaculos E. Innovacion (concepto, estrategia actual estrategia 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 ouprendedor Sobre las condiciones y Pecuisitos que deben tenar en cuenta en el mouento de Solicitur y Resentor lus cotizaciones.
- ASimismo, es informado que estas cotizaciones deben Contenor las información clara y especifica de las coracterísticus y neces. dados de los Productas a Solicitase.
- estas cotizaciones deben ser Presentadas en el Segundo encuentro grupal, el cual será el Próximo 10 de Abril.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Johana Morales	Propietaria	Johanna M.
Tatiana Ramirez	Asesor	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.03

Fecha:	27-03-2023
Nombre Empresa:	Skull Point Boutique
Nombre Asesores Técnico:	Johan Gustavo R. Angel
Barrio:	Las Nieves
Responsable en la empresa:	Alejandro Bohorquez
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

Ob asesoría legal — 3 temas
1- Presentación asesores
2- Presentación empresarios
   a- Presentación negocio
   b- Objetivos de negocio
   c- Obstáculos
   d- Estrategias para obstáculos
   e- Innovación

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 expendedor 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 solicitar

Estas cotizaciones deben ser presentadas en el segundo encuentro grupal, el cual, será el próximo 10 de abril.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Alejandra Barbosa.	Propietario	Alejandra Barbosa.
Fabian Castellanos	Asesor técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo.
Emprendimiento	Tienda Valery - plastique maison.
Fecha	27 - marzo - 2023

1	Datos completos del emprendimiento	Permanecen como en diagnostico. ⌐ Platos, exprimidores, organizadores, tuppers.
2	Antecedentes y proyección	- Potenciación de ventas de productos plasticos y desechables para clientes comunes (venta de mostrador) y a grandes empresas (producto principal) o estrell
3	Planeación estratégica del emprendimiento	- Identificación exacta de procedimiento de compra de proveedores y proceso de ventas a clientes para hacer más eficiente el recurso economico (Alianza estrategica
4	Marco legal	- Implementación de camara de Comercio.
5	Cuadro financiero y contable	- Interes en la implementación de balances economicos, inventarios y construcción de sistemas de facturación a mediano plazo.
6	Datos instalaciones físicas	- Permanecen como en Diagnostico.
7	Datos del personal vinculado	- Permanece como en diagnostico inicial.
8	Tecnología disponible	- Permanece como en diagnostico, - interes en implementación de software contable y manejo de tecnologias en procesos
9	Tipología de bien producido	- Cuentan con local para venta de mostrador y palmas cerca y un lugar contiguo para desarrollo de productos de regalo y armado de kit. — inclusión de venta mayor de productos de almacenaje plasticos y desechables.
10	Aspectos comerciales y de mercado	- Catalogo distribuido por zonas de productos segun regalos o productos plasticos (necesidad) e intensión de difusión por redes.
11	Tipología de servicio al cliente	- Implementación de catalogos y encuestas de satisfacción del cliente y saber su opinión en proyección (a través de redes).

comunidad emprende Bogotá

13	Datos de proveedores	- Expansión de contactos de proveedores que ofrezcan mejores precios, así estén en otra ciudad.

Observaciones adicionales
- Innovación en la personalización de los productos que manejan, así como en la conformación de los Kits de regalo que les son contratados, al incluir componentes de personalización visual del producto desde el trabajo artesanal y/o artístico; también en los productos que se incluyen en el Kit de regalo que se hace según la necesidad del cliente, si quiere ofrecer un kit con detalles más pequeños (no son pre-definidos, sino personalizados - tienen productos que se ajustan a las necesidades en tamaño y calidad que no se encuentran en otras zonas de la ciudad y que muestran potencial de fidelización. en el área de Productos plásticos. (como cajas organizadoras, exprimidores, tuppers herméticos, Platos).

comunidad emprende Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	Tienda Valery - plastique Maison
Fecha	27 - marzo - 2023

Objetivo: expansión y reconocimiento como Proveedores de elementos de marca y calidad, así como de servicio confiable en el ofrecimiento de kits de regalo → Seguridad del Cliente y su inversión

Primera alternativa de solución: Mediano plazo

- Poder implementar el pago por web que ofrezca seguridad en el cliente (en el producto), darse a conocer como marca y proveedor y poder mostrar su trabajo a los productos por medio más amplios a más posibles clientes.

Segunda alternativa de solución: (inmediato de ventas) Lograr mostrar mi trabajo.

- Tener producto disponible para venta al cliente permite en primer momento expandirse al lograr mejores ventas), incluir nuevos productos para expandir mercado e innovación (posicionamiento

Tercera alternativa de solución

- Poder contar con un vehículo con el cual transportar de forma más eficiente los productos que ofrecen, pudiendo expandirse a área de influencia y de clientes

Resultado esperado en el corto y mediano plazo:

- obtener beneficios financieros (económicos, ventas) permite continuar creciendo e incluso tener mejores alianzas o socios. - tener mayor estabilidad familiar económica y de calidad de vida.

Valor estimado de la inversión:

$ 3.000.000

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

Si, respecto a conseguir mayor cantidad de insumos.

Observaciones adicionales

comunidad emprende Bogotá

- Innovación en la forma que identificaron para mover los productos plasticos que manejan, tales como organizadores, platones y tupper, al implementar la idea de los Kit de detalles que se entregan en los contenedores plasticos que manejan a buen precio gracias a Contratos mayoristas que tienen. estos kits en los productos plasticos permiten ofrecer otros productos, así como configurar servicio de regalos especiales.

comunidad emprende Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	Tienda Valery - Plastiquemanjar
Fecha	27 marzo 2023

Oportunidad 1	La pagina web representa oportunidad de crecer como Imagen y confianza, así como de reconocimiento de la empresa, darse a conocer para llegar a mas clientes, mostrar lo que hacen pero no necesariamente vender mas Volanteo.
Factibilidad	Es posible poder implementar la pagina web y volanteo ya que se consideran que los valores se ajustan a los montos de incentivo y cumplen el objetivo planteado
Viabilidad comercial	Es una posibilidad que representa un beneficio directo para el desarrollo de la actividad del emprendimiento pero no es lo primordial de momento para la escala del negocio.
Tiempo de ejecución	- Se podria implementar en 1 mes y medio aprox.

Oportunidad 2	Contar con mayor cantidad de mismo producto de venta, permite el desarrollo economico o impulso de crecimiento, fuerza de expansión para tener mejor beneficio.
Factibilidad	- Productos de Cocina (utensilios plasticos, electrodomesticos) - Licuadora, juego de sartenes, ollas, sarteneras, vasos, vajillas, platos, plasticos decorativos, Vidrieria - productos ornamentales como organizadores (productos plasticos
Viabilidad comercial	Es viable, pues son los productos que venden o distribuyen, lo cual representa surtido del negocio para mejorar ventas, lo cual es un beneficio directo.
Tiempo de ejecución	~Son productos de entrega inmediata y representa un stock de inventario de uno a dos meses.

Oportunidad 3	El vehiculo ~ Capo de entrega. ~ implementar una opción de

comunidad emprende Bogotá

Facilitación de entrega de productos a sus clientes así como de distribución de mejor manera y en mayor cantidad los plastico y kit de regalo a mayor distancia.

Factibilidad

No se considera como una opción factible respecto al valor que se aprueba de incentivo, el cual supera su valor maximo pudria ser un problema si no se cubre completo para el desarrollo de las actividades de la empresa, es viable contar con este vehiculo, pero no para efectos de este programa

Viabilidad comercial

Tiempo de ejecución

Proceso a largo plazo.

Alternativa seleccionada y el porqué

Se escoge la alternativa 2 en la cual se contempla conseguir insumos varicados para venta de estos por unidad y para la configuración de los kits de regalos que soliciten sus clientes, dando la posibilidad de tener mayor posibilidad de creación de kits variados, mejores ventas de productos separados unicos y mayor movimiento de elementos pequeños en complemento con los productos y servicios anteriores. lo anteria permitira lograr los objetivos de ventas y asi tener mejor rendimiento o estabilidad economica, lo cual se representa en crecimiento o expansión del emprendimiento, al lograr reactivación economica.

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.

Fecha:	27 - marzo - 2023
Nombre Empresa:	tienda Valery - Plastique maison.
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	Egipto
Responsable en la empresa:	Angela Cristina Garcia.
Duración de la reunión:	2 Horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Proyección de innovación y mejoras en los procesos que desarrolla la empresa.
- Establecimiento de objetivos y alternativas innovadoras para 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

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Angela Cortes	Emprendedor	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.

Fecha:	27 - marzo - 2018
Nombre Empresa:	Tienda Valery - Plastiquemajon.
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	Egipto.
Responsable en la empresa:	Angela Cristina. Garcia.
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

- Oportunidades, Viabilidad, factibilidad y tiempos de implementación de las alternativas planteadas anteriormente y se escogio la que más se acerca a sus necesidades
- Estructura y requisitos de Cotizaciones de los productos escogidos

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 identificar las dificultades que puede encontrar antes y despues de la implementación de las alternativas planteadas
- El emprendedor se compromete a identificar los proveedores que necesita para cotizar los productos escogidos en la alternativa seleccionada para plan de inversión

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Angela Cadi	Emprendimiento	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	27 de marzo 2023
Nombre Empresa:	Tu Moda Brendu
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez J.
Barrio:	Universidad ECCI
Responsable en la empresa:	Sindy Johana Diaz
Duración de la reunión:	

1. **Temas tratados durante la visita**

1. Presentacion de los asesores, 2. Presentacion de los emprendedores, A Presentacion del negocio B objetivo del negocio C. obstaculos D. estrategia frente a esos obstaculos E. innovacion - concepto, estrategia actual, estrategia a corto plazo.

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 Asi mismo, es informado que estas cotizaciones deben tener encuenta y contener la información clara y especifica de las caracteristicas y recendades de los productos a solicitar.
-Estas cotizaciones deben ser presentados en el segundo encuentro grupal, el cual sera el proximo 10 de abril.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor Tecnico	
Sindy Johana Diaz	Representante legal	S.J. Diaz

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Tatiana Benavides Buitrago
Emprendimiento	Deli empanadas
Fecha	28/03/2023

Oportunidad 1. Molino eléctrico. Con esta herramienta la emprendedora mejorará la producción y el producto que distribuye, esta máquina la requiere por la dificultad de la masa ya que son empanadas hechas en maíz peto.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir la máquina. B. el emprendedor manifiesta que no podría obtener el molino eléctrico por sus propios medios.
Viabilidad comercial. - El molino eléctrico es rentable ya que, disminuiría los tiempos de producción, su mantenimiento es manual, por lo que no genera costos adicionales.
Tiempo de ejecución. A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que una vez entregado el molino eléctrico 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. Estufa industrial. La emprendedora manifiesta que la estufa mejoraría su línea de producción, convirtiéndola en una más ágil y eficaz.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir estufa industrial. B. El emprendedor manifiesta que podría obtener la estufa industrial por sus propios medios como un proyecto a largo plazo.
Viabilidad comercial - La estufa industrial es una herramienta que agiliza la producción de las empanadas y reduce el tiempo de cocción de sus ingredientes.
Tiempo de ejecución. A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que una vez entregado la estufa industrial la emprendedora lo usará para la realización de sus productos. B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder adquirir la estufa industrial, por esta razón el tiempo de ejecución será a mediano plazo.

Oportunidad 3. Mesa en acero inoxidable. La emprendedora manifiesta que requiere la mesa para ordenar su espacio de trabajo y así poder ser mas eficiente.
Factibilidad - Entendida como la capacidad económica de poder conseguir el producto. A. Con el incentivo el emprendedor manifiesta que puede conseguir la mesa de acero. B. El emprendedor manifiesta que podría obtener la mesa de acero inoxidable por sus propios medios como un proyecto a largo plazo.
Viabilidad comercial - La mesa en acero inoxidable, es crucial para la organización del emprendimiento ya que, la preparación de las empanadas la realiza en su habitación.
Tiempo de ejecución. A. Con el incentivo el tiempo de ejecución será de inmediato, ya que una vez entregado la mesa de acero inoxidable la emprendedora la usará para la realización de sus productos y organización de su emprendimiento. B. Sin el incentivo la emprendedora tendrá que ahorrar para poder la mesa de acero inoxidable, por esta razón el tiempo de ejecución será a mediano plazo.

Alternativa seleccionada y el porqué La alternativa seleccionada es la oportunidad uno referente al molino eléctrico ya que, con esta herramienta la emprendedora mejorará la producción y el producto que distribuye, esta máquina la requiere por la dificultad de la masa, por lo que son empanadas hechas en maíz peto, es una herramienta multifuncional y genera un beneficio real, asimismo podrá innovar en otros tipos de masas.

comunidad emprende Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Fabian Gustavo Rodriguez
Emprendimiento	Yesid "El Peluquero" Barber Shop
Fecha	28-03-2023

Oportunidad 1 Adquirir Kit de Barberia, cortadora de cabello, capas y uniformes Productos para cuidado de barberia
Factibilidad Adquirir los equipos y productos puede generar una gran mejora en el servicio al cliente. y tener stock.
Viabilidad comercial Permite fortalecer el proceso de ventas y servicio al cliente.
Tiempo de ejecución —

Oportunidad 2 Adquirir bienes muebles que permita mejor la adecuación del local - Vidrios (espejos), tacadores, T.V.
Factibilidad Adecuar el local puede generar un cambio en la experiencia del cliente.
Viabilidad comercial Puede favorecer los ingresos del negocio pero afecta de forma para economia.
Tiempo de ejecución —

Oportunidad 3

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

Fortalecer todo el tema de Redes Sociales y crear de página web.
Factibilidad No es factible la creación de página web. porque son costos elevados.
Viabilidad comercial Es probable que no fortalezca el proceso de ventas.
Tiempo de ejecución —

Alternativa seleccionada y el porqué

Se identifica como viable la alternativa N. 1. es necesario la adquisición de equipos, seguros y productos que favorecen mejor el servicio al cliente.

- Maquina cortadora
- Kit Barbera
- Capas
- Uniformes
- Productos de cuidado y belleza

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 02

Fecha:	28-03-2023
Nombre Empresa:	Yesid "El Peluquero" Baber Shop
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Castro R
Barrio:	Los Mártires
Responsable en la empresa:	Yesid Cordoba Pena
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

Análisis y revisión de las alternativas de solución al objetivo propuesto.

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 sobre los cronogramas y requisitos que se deben tener en cuenta para las entregas.

- Se informa que se deben entregar en el siguiente encuentro grupal.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Yesith Córdoba	Administrador	
Fabian Estrada R	Asesor Técnico	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	29 de Marzo
Nombre Empresa:	Accesorio OIKOS.
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez S.
Barrio:	universidad ECCI
Responsable en la empresa:	Johana Katerin Ojeda.
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

1. Presentaciones de los asesores.
2. Presentacion de los emprendedores, del emprendimiento, objetivo, obstaculos, estrategia frente a los obstaculos.
Innovacion, concepto, estrategia, actual y 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 en cuenta en el momento debe 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.

12 de abril.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Johana Katerine O.	Representante legal	Katerine O.
Maria Angelica Gomez	Asesor Tecnico	Maria Angelica Gomez

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	29-03-2023
Nombre Empresa:	Artemisa Materita
Nombre Asesores Técnico:	Tastrena Bencvidos
Barrio:	Universidad ECCI
Responsable en la empresa:	Karen Parra
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

1. Presentación de los Asesores
2. Presentación de los emprendedores, objetivo obstaculos, estrategia, Innovación
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.
- Asimismo, se informo que estas cotizaciones deben contener la información clara y especifica de las caracteristicas y necesidades de los productos a solicitar
- las cotizaciones se deben presentar el 10 de abril @ el proximo encuentro grupal 12 de Adril

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Tatiana Buenaventura	Asesor	
Karen Parra	Propietaria	
/		

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.

Fecha:	21 - marzo - 2023.
Nombre Empresa:	Artesanías Indígenas INGA.
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	Universidad ECCI
Responsable en la empresa:	Edgar +1504
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

Socialización y retroalimentación sobre.
- objetivos del emprendedor
- dostaculos en el desarrollo de actividades
- retroalimentación en posibles soluciones

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

- mesa 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 encuentro grupal

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Edgar Alpacilla	Emprendedor	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	29-03-2023
Nombre Empresa:	Avisos Relieves Bogota SAS
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	Universidad ECCI
Responsable en la empresa:	Rosa Torres
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

1. Presentación de los Asesores
2. Presentación de los emprendedores, Presentación del Emprendimiento, Objetivos, Obstaculos, estrategia frente a los obstaculos, Innovación.

3 Cotización

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
- deben tener la información clara y especifica de las características y necesidades de los productos a solicitar
- Se deben presentar en el segundo encuentro grupal 12 de abril

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Tatiana	Asesor	
Rosa Torres	Propietaria	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.

Fecha:	29- MARZO - 2023
Nombre Empresa:	Deposito de materiales ferrero.
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	Universidad ECCI
Responsable en la empresa:	Elsa Ballesteros tovar
Duración de la reunión:	2 Horas

1. **Temas tratados durante la visita**

Socialización y retroalimentación 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 encuentro grupal.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Olga Ballesteros A.	Emprendedor.	Olga Ballesteros A.
Luis Emilio Fonseca	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	29-03-2023
Nombre Empresa:	Dulce tentación
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	Universidad ECCI
Responsable en la empresa:	Edwin Peña
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

1. Presentación de los asesores
2. Presentación de los emprendedores, del emprendimiento, objeti 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 específica de las características y necesidades de los productos a solicitar
- las cotizaciones se deben presentar en el segundo encuentro grupal. 12 de abril

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Tatiana Bernardes	Asesor	
Edwin Peña	Propietario	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.03

Fecha:	29-03-2023
Nombre Empresa:	Saboreo
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estenchez Rodriguez
Barrio:	Las Nieves
Responsable en la empresa:	Shirly Andrea Jerez Correa
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

Plan asesoría grupal.
1- Presentación asesores
2- Presentación emprendedores
A- Presentación negocio
B- Objetivo negocio
C- Obstáculos
D- Estrategia frente obstáculos
E- Zahorí
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 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 solicitar.

Estas cotizaciones deben ser presentadas en el segundo encuentro grupal, el cual, será el próximo 12 de abril

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Andrea Jerez	Administradora	Andrea Jerez
Fabian Castaño R	Diseño Técnico	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.03

Fecha:	29-03-2023
Nombre Empresa:	El Palacio del Arroz Chino Dorado
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Cristancho Rodriguez
Barrio:	Las Nieves
Responsable en la empresa:	Claudia Patricia López Pedreta
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

Plan asesoría grupo
1- Presentación asesores
2- Presentación emprendedores
3- Presentación negocio
B- Objetivo negocio
C- Obstáculos
D- Estrategia frente obstáculos
E- Innovación
3- Cubrimiento

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 solicitar

Estas cotizaciones deben ser presentadas en el segundo encuentro grupal, el cual será el próximo 17 de abril

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Claudia patricia lop.	propietaria	
Fabian Gustavo R	Asesor Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	29-03-2023
Nombre Empresa:	EMPanadas Tranchatoro
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	Universidad ECCI
Responsable en la empresa:	Maria Sanchez
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

1. Presentacion de los 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 estas cotizaciones deben contener la información clara y precisa de las características y necesidades de los Productos a solicitar.
- las cotizaciones se presentaran en el segundo encuentro grupal. 12 de Abril

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Catalina Benavides	Asesor	
Maria Sanchez	Propietaria	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	29 de marzo.
Nombre Empresa:	Frak Boy
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez
Barrio:	Universidad ECCI
Responsable en la empresa:	Franklin Maturana.
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

1. Presentaciones de los asesores
2. Presentación de los emprendedores, del emprendimiento, objetivo, obstaculos, estrategia Frente a los obstaculos.
Innovacion, concepto, estrategia, actual y a corto plazo. 3. Coinaciones

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 deber 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.
  12 de abril.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gome	Asesor Tecnico.	
Franklin Maturana	Representante legal	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	29-03-2023
Nombre Empresa:	Huerta Casera
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	Universidad ECCI
Responsable en la empresa:	Miryam ~~Beta~~ Reyes
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

1 Presentacion de los Asesores
2 Presentacion de los emprendedores del Emprendimiento objetivo, obstaculos, estrategia Frente a los obstaculos, Innovación,
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 encuenta en el momento de solicitar y presentar las cotizaciones
- el emprendedor es informado que las 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 incuentro grupal. 12 abril

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Tatiana Beranices	Asesor	
Miryam Reyes	Propietaria.	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.03

Fecha:	29-03-2023
Nombre Empresa:	Saboreo
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Estenchez Rodriguez
Barrio:	Las Nieves
Responsable en la empresa:	Shirly Andrea Jerez Correa
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

Plan asesoría grupal.
1- Presentación asesores
2- Presentación emprendedores
A- Presentación negocio
B- Objetivo negocio
C- Obstáculos
D- Estrategia frente obstáculos
E- Zahorí
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 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 solicitar.

Estas cotizaciones deben ser presentadas en el segundo encuentro grupal, el cual, será el próximo 12 de abril

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Andrea Jerez	Administradora	Andrea Jerez
Fabian Castaño R	Diseño Técnico	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.

Fecha:	29 - marzo - 2023
Nombre Empresa:	Ko - Creativ
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Pardomo
Barrio:	Universidad ECCi
Responsable en la empresa:	Rocio. Hernandez
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

- Socialización y retroalimentación 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 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 encuentro grupal.

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

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	29-03-2023
Nombre Empresa:	Las delicias de Emmita
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	Universidad ECCI
Responsable en la empresa:	Pedro Gonzalez.
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

1. Presentación de los asesores
2. Presentacion de los emprendedores, del emprendimiento, objetivos 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.
- 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. 12 de Abril

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

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	29 de marzo
Nombre Empresa:	Lo mas Barbaro
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez
Barrio:	Universidad Eca
Responsable en la empresa:	Diana chacon
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

1 presentacion de los asesores
2 presentación de la emprendedores, del emprendimiento, objetivo, obstaculos, estrategia frente a los obstaculos.
Innovacion (concepto, estrategia actual y 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 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.

12 de abril

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor tecnico	
Diana chacon	Representante legal	Diana chacon.

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	29 de marzo
Nombre Empresa:	Productos mi tierrita.
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez.
Barrio:	Universidad ECCI
Responsable en la empresa:	Sergio Andres Pinzon.
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

1. Presentacion de los asesores
2. Presentacion de los emprendedores, del emprendimiento objetivo, obstaculos, estrategia frente a los obstaculos.
Innovacion, concepto, estrategia actual y 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 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.
12 de abril.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gonzalez	Asesor Tecnico	
Sergio Andres Ramon	Representante Legal	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	29-03-2023
Nombre Empresa:	Rocky & Roll
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	Universidad ECCI
Responsable en la empresa:	Camila Rojas
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

1. Presentacion de los emprendedores
2. Presentación de los emprendedores, del negocio objetivo, obstaculos, estrategias frente a los obstaculos Innovación.
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 informe al emprendedor sobre las condiciones y requisitos que deben tener en cuenta en el momento de solicitar y presentar las cotizaciones.
- las cotizaciones deben contener la información clara y especifica de las caracteristicas y necesidades de los Productos a solicitar.
- deben ser presentadas en el segundo encuentro grupal. 12 Abril

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

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

02 Actualización diagnóstico

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	Surtiautol
Fecha	29-03-2023

1	Datos completos del emprendimiento	- Permanece como en diagnóstico
2	Antecedentes y proyección	- Intención de complementar el emprendimiento con servicios de mecanica y electricidad automotriz.
3	Planeación estratégica del emprendimiento	- Intención de formalizar la empresa mejor, con manejo de facturación y pasar a ser SAS - nuevo local.
4	Marco legal	- permanece como en diagnóstico.
5	Cuadro financiero y contable	- Intención de poder manejar los balances, inventarios, facturas y documentos digitalmente (pc).
6	Datos instalaciones físicas	- Instalación del aviso exterior de la empresa
7	Datos del personal vinculado	- permanece como diagnóstico - poder incluir nuevos personas en el predio
8	Tecnología disponible	- Aparecer en google como certificados para que los clientes y conozcan ubicación de emprendimiento
9	Tipología de bien producido	- poder ofrecer más productos y nuevos servicios
10	Aspectos comerciales y de mercado	- interes en poder implementar página WEB.
11	Tipología de servicio al cliente	- permanece como en diagnóstico

comunidad emprende Bogotá

13	Datos de proveedores	-Permanece como en diagnóstico

Observaciones adicionales
-Componente de innovación en la inclusión de nuevos servicios, productos de lujo que no se consiguen en otros lugares de autopartes e incursionar en venta de productos para motos.

comunidad emprende
Bogotá

03 Objetivo inicial

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	Surtiauto
Fecha	29-03-23

Objetivo: Al ser un buen punto de venta, poder suplir mejor las necesidades de la comunidad que requiere de estos elementos, con más productos e inventario. Poder llegar a llegar a más cliente y explotar las ventajas de ubicación

Primera alternativa de solución:
Complementar el inventario de productos que se tiene en el local para poder suplir la necesidad con la que llegue el cliente - tener mayor stock de partes.

Segunda alternativa de solución:
Darse a conocer en la zona. Con publicidad efectiva. Y un voz a voz más fuerte, gracias a que conozcan el local y los productos (Aviso exterior del local).

Tercera alternativa de solución:
Implementar página web o un plan de volanteo para que llegue a más personas la existencia del local en una zona donde no hay competencia.

Resultado esperado en el corto y mediano plazo:
- Mayor cantidad de clientes para poder avanzar en el proceso y crecimiento de la empresa.
- Poder establecer mejores alianzas con talleres y gremio taxista gracias al reconocimiento y confianza en sus productos y local

Valor estimado de la inversión:
$ 3.000.000

Monto económico eventual que el emprendimiento quisiera invertir adicionalmente al incentivo:
Si. Dependiendo del valor a complementar.

Observaciones adicionales

comunidad emprende Bogotá

04 Cuadro oportunidades

Asesor técnico	Luis Emilio Perdomo
Emprendimiento	Surtiauto
Fecha	29-03-2023.

Oportunidad 1 Tener mayor stock permite suplir las necesidades de varios clientes que tengan la misma necesidad en un periodo corto de tiempo, al contar con amplio inventario de varios productos, no se pierde el cliente y se hace mejor posicionamiento del local.
Factibilidad - Bombillos led → $65.000 juego. - Aceites y lubricantes — $25.000 - Conectores, fichas, sensores, instalación de alternadores, bujías → $40.000. - Se considera que es factible por medio del incentivo, al considerar cantidades de productos.
Viabilidad comercial Es una opción viable, pues representa beneficio directo en la actividad que desarrolla el emprendimiento y en la consecución de sus objetivos.
Tiempo de ejecución - Entrega de piezas para complementar stock se hace en entrega inmediata y representa unos 3 mes extra inventario.

Oportunidad 2 Implementación de aviso exterior, permite mostrar el local con mejor calidad, lo cual se traduce en mayor confianza en los clientes y mayor reconocimiento al ser visibles más fácilmente.
Factibilidad aviso del local - Se tiene claro la distribución de elementos, logo y nombre del aviso del local; se plantea hacerlo en lona ($500.000) o en acrílico ($1.000.000), lo cual es factible según valores del local y incentivo. y las necesidades del emprendimiento.
Viabilidad comercial - Es viable, pues representa un beneficio en posicionamiento del local, pues hace mejor publicidad, ubicación y descripción de su actividad (reconocimiento).
Tiempo de ejecución - Fabricar el aviso toma aproximadamente 1 mes).

Oportunidad 3 Implementación de página web y/o ~~App~~ Volante o

de forma que las personas conozcan que el local existe, que productos venden, cual es su actividad y servicios, lo cual permitiria expandir su mercado y area de influencia

Factibilidad – Volanteo → $ 150.000.
Pagina web → $ 1.200.000. → Como cuenta de presentacion
– es factible respecto a los valores del incentivo y las necesidades del local.

Viabilidad comercial
Se considera como opción viable y beneficiosa para el emprendimiento, pues representa beneficios en su posicionamiento.

Tiempo de ejecución
– 1 mes para diseño e implementación.

Alternativa seleccionada y el porqué
- Se contempla como parte primordial para el crecimiento de la empresa, la implementación del aviso exterior del local, de forma que obtengan mayor reconocimiento y posicionamiento de su actividad a nivel local o en zona de influencia inmediata; lo anterior complementado con un plan de volanteo en los barrios aledaños a su ubicación.
- Para darse a conocer se considera importante contar con un buen stock de productos para venta, de forma que los nuevos clientes adquiridos o que conocen el lugar puedan suplir sus necesidades; lo cual agrega confiabilidad y reconocimiento del sitio.

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.

Fecha:	29 - marzo - 2023
Nombre Empresa:	Sortia Utos
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	El Guabio
Responsable en la empresa:	Cristian Colmenares.
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

- Componente de innovación y proyección del emprendimiento
- objetivos a lograr con el negocio, así como alternativas posibles para lograr tales objetivos

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

- actualización de diagnóstico (02)
- objetivo inicial (03).

comunidad emprende Bogotá

3. **Observaciones**

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Cristian Camilo Martinez		
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.

Fecha:	29 - marzo - 2023
Nombre Empresa:	Surtiautos
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	El Guabio.
Responsable en la empresa:	Cristian Colmenares.
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

- oportunidades, factibilidad y viabilidad de las alternativas planteadas para cumplir los objetivos planteados desde innovación en el emprendimiento
- Selección y analisis de la alternativa escogida para implementar con incentivo.

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

- Cuadro de oportunidades (oa)

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- el emprendedor se compromete a identificar las dificultades u obstaculos que podria encontrar en la implementación de las alternativas planteadas para cumplir sus objetivos.

- El emprendedor se compromete a iniciar el proceso de identificación de proveedores y construcción de Cotización de los productos asociados en las alternativas planteadas, bajo las condiciones exigidas por el programa y que fueron explicadas al emprendedor, para el segundo encuentro grupal.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Cristian Camilo Llanos	Emprendedor	
Luis Emilio Perdomo	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	29 de Marzo
Nombre Empresa:	Taller arte y manualidades Navidad
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez S.
Barrio:	Universidad Ecci
Responsable en la empresa:	Johana De Dios.
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

1 Presentacion de los asesores.
2. presentacion de los emprendedores, del emprendimiento, objetivo, obstaculos, estrategia frente a los obstaculos,
Innovacion concepto, estrategia, actual y 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 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.

12 de abril.

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

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.03

Fecha:	29-03-2023
Nombre Empresa:	El Palacio del Arroz Chino Dorado
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Cristancho Rodriguez
Barrio:	Las Nieves
Responsable en la empresa:	Claudia Patricia López Pedreta
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

Plan asesoría grupo
1- Presentación asesores
2- Presentación emprendedores
3- Presentación negocio
B- Objetivo negocio
C- Obstáculos
D- Estrategia frente obstáculos
E- Innovación
3- Cubrimiento

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 solicitar

Estas cotizaciones deben ser presentadas en el segundo encuentro grupal, el cual será el próximo 17 de abril

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Claudia patricia lop.	propietaria	
Fabian Gustavo R	Asesor Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.

Fecha:	30 - marzo - 2023
Nombre Empresa:	Almacen Foto electro.
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	Universidad ECCi
Responsable en la empresa:	Leonel Ospina.
Duración de la reunión:	2 Horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

Socialización y retroalimentación en:
- 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 para el segundo encuentro grupal.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Zaira Ospina P	Ponente.	
Luis Emilio Rodríguez	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 03

Fecha:	30-03-2023
Nombre Empresa:	Dsoneos DARO
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 asesoría grupo
   1- Presentación asesora
   2- Presentación emprendedores
   A- Presentación negocios
   B- Objetivos negocio
   C- Obstáculos
   D- Estrategia frente obstáculos
   E- Inversión
   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 los conductos 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 apoyo	
Fabian Castaneda	Diseño Tecnico	
—	—	—

Powered by CamScanner

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 plaz 3. CLOSURE

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 Monllo	Representante Legal	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	30-03-2023
Nombre Empresa:	Deliciosnacks
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 las 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.

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 caracteristicas 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. Garcia B	Emprendedora	
Luis Emilio Pedraza	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	30 de Marzo 2023
Nombre Empresa:	El Bembén
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 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 presentados en el segundo encuentro Grupal.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Maria Angelica Gomez	Asesor Tecnico	
Dorly Gisela Valencia	Representante Legal.	

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 Resentar las cotizaciones
- es informado que las cotizaciones deben tenor 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.

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 Ríos	emprendedor	
Luis Fernando Ospina	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.03

Fecha:	30-03-2023
Nombre Empresa:	Mandy Pets
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Gutierrez Rodriguez
Barrio:	Las Nieves
Responsable en la empresa:	Amanda Lucia Rodriguez Martinez
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

Plan asesoría grupal
1- Presentación asesores
2- Presentación emprendedores
   A- Presentación negocio
   B- Objetivo negocio
   C- Obstáculos
   D- Estrategia frente obstáculos
   E- Proyección
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

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 socializadas en el segundo encuentro grupal, el cual, será el próximo 13 de abril

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Amanda Rodriguez	Gerente	
Fabian Estudillo R	Asesor Tecnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 03

Fecha:	30-03-2023
Nombre Empresa:	Palermo Emprendis Argentinos
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Gustavo Rodriguez
Barrio:	Las Nieves
Responsable en la empresa:	Luz Bibiana Piraquive Correa
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- Objetivos negocio
C- Obstáculos
D- Estrategia frente obstáculos
E- Innovación
3- Cohesión

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 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
Luz Bibiana Piragauta	Propietaria	Luz Bibiana P.
Fabian Castiblanco	Asesor Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	30-03-2023
Nombre Empresa:	Panaderia Trigo y Pan
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	Universidad ECCI
Responsable en la empresa:	Luz Helena
Duración de la reunión	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

1. Resentación de los asesores
2. Presentacion de los Emprendedores, del emprendimiento, objetivo, obstaculos, estrategia Frente a los obstaculo, Innovacion (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
luz Helena	Propietario	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	30 de Marzo 2023
Nombre Empresa:	Panza Marcadas S.A.S
Nombre Asesores Técnico:	Maria Angelica Gomez
Barrio:	Universidad ECCI
Responsable en la empresa:	Faiber Steven Gamboa.
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. Innovacion - 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 en cuenta 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
Monica Angelica Gomez	Asesor Tecnico	
Faiber Stiven Gamboa	Representante Legal	Faiber Gamboa

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 3

Fecha:	30-03-2023
Nombre Empresa:	Periodico la Hormiga
Nombre Asesores Técnico:	Tatiana Benavides
Barrio:	Universidad Ecci
Responsable en la empresa:	Fabio zapata
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

1. Presentación de los ASesores
2. Presentación de los Emprendedores, del emprendedor, objetivo, obstaculos, estrategia Frente a los obstaculos, Innovación (concepto, estrategia actual a corto plazo)
3. Cotizaciones.

Fabio A Zapata R
CC 93382577
319-2920279

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 solitar.
- las cotizaciones se deben presentar en el segundo encuentro grupal 13 de Abril.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Fabio zapata	Propietario	
Tatiana Benavides	Asesor	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. 03

Fecha:	30-03-2023
Nombre Empresa:	Suka Orquídeas
Nombre Asesores Técnico:	Fabian Eduardo Rodriguez
Barrio:	Los Nieves
Responsable en la empresa:	Juan Guillermo Rodriguez
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

   Plan estrategia grupo
   1- Presentación asesores
   2- Presentación emprendedores
   A- Presentación negocio
   B- Objetivo negocio
   C- Obstáculos
   D- Estrategia frente obstáculos
   E- Zonificación
   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 momento de solicitar y presentar las cotizaciones.

Del 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 17 de abril

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Juan Guillermo Rodriguez	Soka	
Fabian C. [illegible] R	Diseñador Técnico	
—	—	—
—	—	—

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No.

Fecha:	30 - marzo - 2023
Nombre Empresa:	Surtiautos.
Nombre Asesores Técnico:	Luis Emilio Perdomo
Barrio:	Universidad Ecci
Responsable en la empresa:	Cristian Colmenares.
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 caracteristicas y exigencias en la construcción y presentación de cotizaciones, así como las fechas en las que deben tenerse listas (segundo encuentro grupal)

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Cristian Camilo Valencia	Emprendedor	
Luis Fernando Perdomo	Asesor	

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	13 de Marzo 2023
Nombre Empresa:	Hotel España
Nombre Asesores Técnico:	Cindy Ruiz
Barrio:	las Nieves
Responsable en la empresa:	Juvenal Londoño
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Asesoria Tecnica Ambiental
- Evaluación Ambiental
- Socialización de los formatos de Capitalización.

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

Documento de Objetivos
Documento de Oportunidades
Acta de Visita.

Se dan a conocer los Documentos de Capitalización del Componente II en donde se le informa como lo deben diligenciar

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Se realiza la asesoria tecnica Ambiental al Hotel España en donde se ve la importancia de Cambiar las llaves de los grifos por ahorradores así como las duchas Para el consumo de Gas el Cambio del Calentador es necesario por uno ahorrador de nueva tecnología.

Las Duchas tambien deben tener un cambio por sistemas ahorradores que permitan disminuir el consumo de agua.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Cindy Ruiz	Ing. Ambiental	
Kelly Hachecha	Propietaria	
Diego Pinto M	Ing Ambiental	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 01

Fecha:	13 de Marzo
Nombre Empresa:	Meshito Vegano
Nombre Asesores Técnico:	Cindy Ruiz Diaz
Barrio:	Las Nieves
Responsable en la empresa:	Juan Carlos Calderon
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

1. Asesoria Tecnica Ambiental
2 Evaluacion Ambiental
3 Socializacion de los formatos de Capitalizacion.

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

Documento de Objetivos
Documento de Oportunidades
Acta de visita.
Se dan a conocer los documentos de Capitalizacion del componente II en donde se le dice al emprendedor como diligenciarlo de acuerdo a las estrategias

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Se realiza la asesoria tecnica Ambiental en donde se plantea la posibilidad del uso de energias renovables como energia Solar para alimentar la luminaria, asi como para el manejo de un lava platos Industrial que contribuirá a la disminucion del Consumo de agua y el manejo de Vertimientos.

El emprendedor recibe de la importancia de realizar las cotizaciones para la Capitalizacion.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Cindy Ruiz	Ing Ambiental	
[illegible]	Encargado CIEF.	
Diego [illegible]	Ing. Ambiental	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	13-03-2023
Nombre Empresa:	Olqurta Cafe
Nombre Asesores Técnico:	Cindy Ruiz Diego Ruiz
Barrio:	Veracruz - las nieves
Responsable en la empresa:	Olga Caicedo
Duración de la reunión:	2 h

1. Temas tratados durante la visita

- Asesoria Tecnica Ambiental
- Entrega de Documentacion de capitalizacion
- Informacion referente sobre cambio Tecnologico ambiental

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

- Acta.
- Documento objetivos
- Documento oportunidades

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Se realiza la visita al establecimiento Olquita Cafe en donde se hace la asesoria tecnica ambiental sobre la necesidad de cambiar los electrodomesticos de mayor consumo, evidenciando que los refrigeradores son los que generan el mayor consumo electrico. Se le sugiere realizar el cambio de este, asi como del horno Microondas.
Se le recomienda a la emprendedora hacer las 3 cotizaciones y llenar la documentación entregada.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Cindy Ruiz.	Ing. Ambiental	
Diego A Pinto M.	Ing Ambiental	
Olga Cayzedo.6	Administradora	Olga Cayzedo.6

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	13 de Marzo 2023
Nombre Empresa:	Yoconta
Nombre Asesores Técnico:	Cindy Ruiz - Diego Pinto
Barrio:	San diego
Responsable en la empresa:	Carolina Coy
Duración de la reunión:	2 h

1. **Temas tratados durante la visita**

- Asesoria tecnica Ambiental
- Entrega de Documentacion de Capitalizacion
- Evaluacion Ambiental

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

Documento de Objetivos
Documento de oportunidades
Acta

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Se realiza la visita al emprendimiento yoconta en donde se evidencia el alto consumo de agua en el lavado de la loza. en donde se hace necesario instalar Mecanismos ahorradores de agua. la emprendedora manifiesta querer en lavavajillas industrial que le ayudaría a economizar agua, se comparte la información sobre la empresa fabricante para que ella cotice.
se le informa como llenar los Documentos de Oportunidades y Objetivos.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Cindy K Rojas	Ing. Ambiental	
Diego Ortiz	Ing Ambiental	
Carolina Cay Gonzalez	Propietaria	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX01

Fecha:	15 De Marzo de 2023
Nombre Empresa:	ANAVRIN'S Punto Fresco
Nombre Asesores Técnico:	Cinchy Ruiz - Diego Pinto
Barrio:	La Veracruz
Responsable en la empresa:	Camila Andrea Cárdenas
Duración de la reunión:	la veracruz - Carrera 5 # 16-97. 3h

1. **Temas tratados durante la visita**

- Evaluación de Alternativas ambientales
- Asesoria técnica ambiental
- Entrega de formatos para la evaluación de alternativas.
- Obtizaciones

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

- Se entrega Documento de Objetivos
- Se entrega Documento de Oportunidades

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Se realiza la reunión con la emprendedora Camila Cárdenas en donde se le dan a conocer las tecnicas de manejo ambiental que se pueden implementar en el Restaurante como trampa de grasa, lava botas Industrial, cambio de empaques por ecológicos Manejo de emisiones y olores con implementación de una Campana y extractor de olores.
Se le informa a Camila que es necesario que cuente con las 3 cotizaciones para hacer la Compra.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Cindy K Ruiz	Ing Ambiental A.T.	
Camila Cardenas	Emprendedor.	Camila C.
Diego A. Pinto.	Ing Ambiental	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 01

Fecha:	15 Marzo 2023
Nombre Empresa:	Cultura Horca y Cafe
Nombre Asesores Técnico:	Diego Pinto - Cindy Ruiz
Barrio:	La Veracruz
Responsable en la empresa:	Monica Diaz - Santiago Villamil
Duración de la reunión:	3h

1. **Temas tratados durante la visita**

- Evaluacion de Alternativas ambientales
- Asesoria tecnica Ambiental
- Entrega de formatos Para la evaluacion de alternativas
- Cotizaciones

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

- Se entrega Documento de Objetivos
- Se entrega Documento de Oportunidades

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Se realiza la reunión con el emprendedor Santiago Villamil. en donde se identifican tecnicos de manejo ambiental que se pueden implementar en el cafe, se verifican condiciones sanitarios en la ultima visita, se verifican equipos dentros horno, nevera, Coleteros, molinos, Sistema de lavado, se solizitan recibos de servios Publicos para validar consumos.
Se informa sobre el procedimiento inicial para proyectar el apoyo economico, se informa sobre solicitar cotizaciones. 3

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Cindy Ruiz	Ing Ambiental	
Diego A. Pinto M	Ing Ambiental	
Santiago Villamil Diaz	Emprendedor	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	16 MARZO / 2023
Nombre Empresa:	AS CAFE
Nombre Asesores Técnico:	Diego Pinto - Cindy Ruiz
Barrio:	LA ALAMEDA.
Responsable en la empresa:	LUIS PENA SANDRA.
Duración de la reunión:	2 HORAS

1. **Temas tratados durante la visita**

- Evaluación de alternativas Ambientales
- Asesoria tecnica Ambiental
- Entrega de formatos para evaluación de alternativas
- Cotizaciones

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

- Acta
- Documento de objetivos
- Documento de oportunidades

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Se identifican como problemáticos energía. - gas.
- Porque el contador de agua es compartido.
- Manejo de Residuos
- ▷ Cambio tecnológico para Refrigeración.
  Mejoramiento de almacenamiento de Producto. Sanitario.
- ▷ Mantenimiento. para elaboración de Producto
- ▷ Mejoramiento de Medidas Sanitarias cumplimiento. norma. Según visita. Protección Muebles. para decisión mejoramiento. Salud. Ambiental
- ▷ Punto ecológico - Manejo de Lípidos (Trampa de Grasas)
- ▷ Empaques ecológicos duraderos.
- ▷ Trampa de grasas no tiene Tiene inconvenientes con la red interna AA
- ▷ Se realizan Indicaciones sobre proceso de Cotización e Identificación de equipos bajo consumo

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Diego A. Ortiz Mo	Ing Ambiental	
Juan Hernando Peña	Representante legal	
Jennifer Valeria Peña	Administradora	
Cindy K. Ruiz	Ing. Ambiental	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	16/Marzo 2023
Nombre Empresa:	ROLOS ARCAS RELLENAS
Nombre Asesores Técnico:	Diego Pato — Cindy Rod.
Barrio:	SANTA INES
Responsable en la empresa:	MELISSA ROD. — KARY ROD.
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Evaluación de Alternativas ambientales.
- Asesoría Tecnico Ambental
- Entrega de formatos para evaluación de alternativas
- Cotizadores

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

- Se entrega doc de Objetivos
- Se entrega doc de oportunidades

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

→Empaques ecológicos, → Manejo permanente.
→Manejo de residuos, Separación. → Punto ecológico
→ Se cuantifican Dos neveras ahorradoras. - Calentadores
Es un punto que se tiene cuantificado el proceso de ahorro energía
→ Se tiene dos equipos de gas que se conoce dirección de funcionamiento.
→ Requerimiento sanitario cambio de equipos - Estufa gas
→ Se informa sobre los requerimientos de cotización. 3 cotizaciones
→ Se verificaran otros requerimientos sanitarios.
- Se socializan formatos de capitalización.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Diego Pinto	Ing Ambiental	
Kary Rodriguez.	Administradora.	
Cindy K. Ruy	Ing. Ambiental	

Powered by CamScanner

COMUNIDAD EMPRENDE COMPONENTE II LOCALIDAD DE SANTA FE
EMPRENDIMIENTOS Y/O MICROEMPRESAS
Fase de Verificación y Diagnóstico

Ficha declaracion para impacto ambiental para uso comercio y servicios

DATOS DEL EMPRENDEDOR	Edwin Vallejo Digit.
NOMBRE O RAZON SOCIAL	La Parrilla de los 9 meses
TELEFONO	3219628506
DIRECCION DE CORRESPONDENCIA	Calle 30 # 6-17.
REPRESENTANTE LEGAL	Edwin Vallejo
EMAIL	barradelosnuevemeses@gmail.com
INFORMACION DEL AMBIENTAL Marque con una X segun corresponda de acuerdo a la visita rallizada	Fecha y Hora de la visita 17 Marzo 2023 3:30

INFORMACION GENERAL	OBSERVACIONES
Sector Económico al que pertenece	Servicio a la mesa.
Descripción de las actividades comerciales encontradas	Restaurante
Estructura Organizacional	Gerente | Administrador | Mesera. Jefe de cocina.
Descripción de los procesos - entradas y salidas	Entrada Comida Cruda. Carton Plastico Vasos. Vidrio botellas Plastico sucio.

INSTALACIONES HIDRAULICAS – MANEJO DEL RECURSO HIDRICO	SI	NO	OBSERVACIONES
¿En qué tipo de actividades se consume la mayor cantidad de agua?	X		Lavado de Platos, Limpieza
¿Hay maquinaria que utilice agua dentro del proceso productivo? Capacidad y función.		X	Nevecon
¿Se presenta uso de aguas lluvias?		X	
¿Se tienen mecanismos ahorradores de agua?		X	
¿Existe plano hidráulico?			No sabe.
Hacer inventario de llaves – condiciones de ellas	X		
¿Se hace verificación de consumos, datos históricos y picos horarios en el consumo de Agua?		X	
¿Se utilizan filtros o tratamientos preliminares para el agua potable?	X		Filtro No trampa de grasa.

MANEJO DEL AGUA RESIDUAL – VERTIMIENTOS	SI	NO	OBSERVACIONES
¿Ha tenido requerimientos de la SDA / Acueducto de Bogotá sobre los vertimientos?		X	
¿Realiza pre tratamiento de las aguas residuales?		X	

INSTALACIONES ELECTRICAS Y MANEJO DEL RECURSO ENERGETICO	SI	NO	OBSERVACIONES
¿En qué tipo de actividades se consume la mayor cantidad de energía?	X		Extractor de olores
¿Hay maquinaria que utilice energía dentro del proceso productivo? Consumo KW/H y función.	X		Extractor Nevecon.
¿Se tienen mecanismos ahorradores de energía?	X		
¿Existe plano electrico?		X	
Hacer inventario de luminarias – condiciones de ellas		X	
¿Se hace verificación de consumos, datos históricos y picos horarios en el consumo de Energía?		X	
¿Se presentan condiciones de iluminación natural?	X		
¿Se realiza uso de energías alternativas?		X	
Utiliza gas natural / propano para sus actividades	X		

MANEJO SANITARIO	SI	NO	OBSERVACIONES
Ha tenido visitas de calificación sanitaria por parte de las autoridades locales - Puntaje y observaciones realizadas por la autoridad	X		

OTROS ASPECTOS	SI	NO	OBSERVACIONES
Cuenta con plan de emergencias		X	
Cuenta con señalización y rutas de evacuación		X	
Punto de encuentro		X	
Cuenta con gestion de riesgos laborales	X		

Elaboro Profesionales Ambientales (Diego Pinto - Cindy Ruiz)

Powered by CamScanner

COMUNIDAD EMPRENDE COMPONENTE 1 LOCALIDAD DE SANTA FE
EMPRENDIMIENTOS Y/O MICROEMPRESAS
Fase de Verificación y Diagnóstico

Auto declaracion para impacto ambiental para uso comercio y servicios

INFORMACION DEL AMBIENTAL
Marque con una X según corresponde de acuerdo a la visita realizada

GENERACION DE RESIDUOS

PELIGROSOS	SI	NO	OBSERVACIONES
Es Microgenerador de residuos peligrosos (hasta 100.0 kg/mes calendario) incluidos en las corrientes descritas en los anexos del Decreto Nacional 4741 de 2005 o la norma que la modifique o sustituya.		X	
Es mediana generador o gran generador (mayor a 100 kilogramos mensuales) de residuos peligrosos descritos en los anexos del Decreto Nacional 4741 de 2005 o la norma que la modifique o sustituya.		X	
No genera resudios peligrosos dentro de la actividad economica no se usan sustancias peligrosas que generen residuos de este tipo.		X	
N/A			
ORDINARIOS	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
Dentro de su emprendimiento se realiza separación de residuos. ¿Qué tipo de residuos separa?	X		
El emprendimiento tiene punto ecologico acorde con el nuevo código de colores de la resolución 2184 de 2019.		X	
Realiza la entrega de residuos a empresa de aseo ¿Qué horarios tiene de recolección? ¿tiene algun otro gestor de residuos?	X		
NIVELES PRESIÓN SONORA	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
El horario de funcionamiento del establecimiento es diurno y genera al exterior máximo 55 decibeles de los niveles estandares maximos permisibles de emisión de ruido señalados en el Artículo 9° de la resolucion 627 del 2006, las disposiciones contenidas en el Decreto 1076 del 2015 o la norma que lo modifique o sustituya.		X	
El horario de funcionamiento del establecimiento es diurno y/o nocturno y genera al exterior por encima de 55 decibeles hasta los niveles estándares máximos permisibles de niveles de emisión de ruido expresados en decibeles DB(A) para el Sector C. (Ruido Intermedio Restringido). Resolucion 627 del 2006 y las disposiciones contenidas en el Decreto 1076 del 2015 o la norma que lo modifique o sustituya.		X	
Ha tenido visitas por contaminación de ruido. ¿cuando?		X	
EMISIONES ATMOSFÉRICAS POR FUENTES FIJAS	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
Genera emisiones al exterior que no requieren estudio ni permiso para que necesitan dispersión de manera adecuada, según la reglamentación del Ministerio de Ambiente, Decreto 948 del 1995 y Resolucion 619 de 1997, o la norma que lo modifique o sustituya.		X	
Genera emisiones al exterior que requieren de estudio y permiso de emisiones, segun la reglamentación del Ministerio de Ambiente, Decreto 948 del 1995 y Resolución 619 de 1997, o la norma que lo modifique o sustituya.		X	
EMISIONES ATMOSFÉRICAS POR OLORES	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
La actividad desarrollada en el establecimiento no produce sustancias generadoras de olores ofensivos y/o no se encuentra dentro de las actividades descritas en la Resolución del Ministerio de Ambiente 1541 de 2013, o la norma que la modifique o sustituya; o genera olores que se puedan mitigar a través de sistemas de control.		X	
La actividad desarrollada en el establecimiento emite sustancias generadoras de olores ofensivos y/o se encuentra dentro de las actividades descritas en la Resolución del Ministerio de Ambiente 1541 de 2013 o la norma que la modifique o sustituya.		X	
Condiciones: i. Toda establecimiento de uso no industrial y no residencial que, dentro de sus actividades presente al menos una de las caracteristicas descritas en la columna denominada "Uso de alto impacto ambiental", se clasificará automaticamente como impacto ambiental alto. ii. En caso de que en la autodeclaración el tipo de impacto ambiental sea bajo, no se requiere concepto previo al proceso de licenciamiento.			Tiene manejo de olores y emisiones
CONTAMINACION VISUAL	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
cuenta con publicidad exterior en fachada	X		
Cumple con la normatividad con respecto a cubrir maximo el 30 % de la fachada o acorde con las disposiciones de sitios historicos.	X		
Cuenta con permisos de publicidad exterior		X	
Tiene anuncios adosados adicionales a los decritos en el permiso.		X	
Cuenta con publicidad para vehiculos.		X	
Tiene publicidad ubicada en zonas de restriccion			
SITUACIONES AMBIENTALES CONFLICTIVAS	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
ha recibido visitas quejas o amonestaciones por por vertimientos a cuerpos de agua o al sistema de alcantarillado.		X	
ha tenido visitas de control ambiental		X	
ha tenido visitas de control sanitario	X		
hace uso del espacio publico o su actividad afecta al mismo.		X	
Tiene información de uso de suelo.			

ASISTENTES

NOMBRE	CARGO	FIRMA
Cindy K Ruiz	Ing Ambiental	
Edwin Valle'o Diaz	Docente	
Diego Alejandro Ruiz Marcos	Ing. Ambiental	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	17/03/2023
Nombre Empresa:	SEBAL SAS EL GUAPO
Nombre Asesores Técnico:	Cindy Ruiz - Diego Rua
Barrio:	La Macarena
Responsable en la empresa:	CARMEN ALICA PELAEZ
Duración de la reunión:	2h

1. **Temas tratados durante la visita**

- Evaluación Ambiental
- Asistencia Tecnica Ambiental
- Entrega de Documentacion

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

Documento Capitalización.
Documento Objetivo
Documento Oportunidades
Acta de reunión

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Agua: - Se solicitan Recibos, - Otro, 3 llaves ahorro (Año 2 Gaseoso)
- Energía: Solicita Recibos., Listado de electrodomésticos, Verificar Potencia. tiempo de uso. Algunos equipos pueden ser obsoletos

Residuos sólidos, Se tiene carecos con código de colores, se entrega selectiva.

Gas ⇒ Se identificaron equipos comprados recientemente.

Empaques ⇒ Hace uso de empaques ecológicos, se está buscando una nueva estrategia. Se hace sensibilización de tema ambiental

Aire ⇒ Tiene programada una visita para adecuación del canal de salida de las emisiones atmosféricas ya que se hace necesario alargar y adecuar el ducto de salida

Martes 4 830

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Cindy Ruiz	Ing. Ambiental	
Carmen A Pelaez	Emprendedor - El Grupo	
Diego A. Ruiz.	Ing Ambiental	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	17 Marzo 2023
Nombre Empresa:	Jacinta Lechera.
Nombre Asesores Técnico:	Diego Pinto-Cindy Ruiz
Barrio:	San Diego San Martín
Responsable en la empresa:	Mónica Zamora.
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Evaluación técnica Ambiental.
- Asesoría técnica ambiental
- Identificación de alternativas de capitalización
- Diligenciamiento de formatos Capitalización

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

- Acta de visita
- Formato objetivo inicial - Cuadro de oportunidades

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Se solicita información de consumos de energía, gas, agua. el servicio de agua es compartido.
- Requerimiento de ahorro y uso eficiente de
  Agua ⇒ Sistema de Bajo - Lavado de manos.
  Energía ⇒ ⇒ Paneles Solares. Energía eólica.
- Residuos ⇒ Implementar punto ecológico.
- Transición de empaques ecológicos bolsas de Plástico - Vasos
- Sanitario ⇒ Mejora en condiciones de Aislamiento.
  Mejoramiento de condiciones de servicio de aseo.
  dentro de las visitas de sanidad también se incluyen requerimientos de dotación para manipulación de alimentos.
- Se socializa diligenciamiento de Formatos.
  de Capitalización

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Diego Pinzo	Ing Ambiental	
Monica Zambio	Propietario	
Cindy Ruy	Ing. Ambiental	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	17/03/2023
Nombre Empresa:	NOA CAFÉ
Nombre Asesores Técnico:	Diego Pitto. - Cindy Ruiz
Barrio:	Santa Ines
Responsable en la empresa:	Ana Lucia Redondo
Duración de la reunión:	3h.

1. **Temas tratados durante la visita**

- Evaluación técnica Ambiental.
- Asesoria técnica Ambental
- Identificación de alternativas de capitalización.
- Diligenciamiento de formatos Capitalización.

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

- Acta visita.
- Formato objetivo inical.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Energía, se postura por dimension de emprendimiento
Se solicita realizar listado de equipos.
Ficha tecnica de equipos en comodato.
Para realizar balance energético y considerar cambio tecnológico
- Agua: Mejoramiento de Producto - Purificador de agua (Filtro)
Lavado de vajillas. para reducir consumo de agua.
- Implementación de Agricultura urbana para uso de insumos y aprovechamiento de estructuras como regulación Bioclimática
- Mejoramiento de empaques, remplazo de bolsas y realizar personalización de encaje para fidelización de clientes.
- Se informa del diligenciamiento de formatos y requerimientos de cotización.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Diego Pinto	Ing Ambiental	
Ing Lucia Rendon	propietaria	
Cindy Ruiz	Ing. Ambiental	

Powered by CamScanner

COMUNIDAD EMPRENDE COMPONENTE I LOCALIDAD DE SANTA FE
EMPRENDIMIENTOS Y/O MICROEMPRESAS
Fase de Verificación y Diagnóstico

Auto declaracion para impacto ambiental para uso comercio y servicios

DATOS DEL EMPRENDEDOR	GERMAN LLANOS RODRIGUEZ
NOMBRE O RAZON SOCIAL	DE LA LOMA
TELEFONO	316 339 9436
DIRECCION DE CORRESPONDENCIA	Calle 30 #5-36
REPRESENTANTE LEGAL	GERMAN LLANOS RODRIGUEZ JOSE
EMAIL	
INFORMACION DEL AMBIENTAL	Fecha y Hora de la visita 21 MARZO 2023
Marque con una X según corresponde de acuerdo a la visita rallizada	

INFORMACION GENERAL	OBSERVACIONES
Sector Económico al que pertenece	Servicio a la mesa 5611
Descripción de las actividades comerciales encontradas	Restaurante.
Estructura Organizacional	Administrativo Gerente General 3 Personas Cocina. → Mesa 3 Meseros Domicilios
Descripción de los procesos - entradas y salidas	-Alimentos orgánicos Proveedores certificados Fazenda. la estrella. -Frutas del reducción de empaques -Plastico. -Vidrio -Papel empaques icopor. Plastico.

INSTALACIONES HIDRAULICAS – MANEJO DEL RECURSO HIDRICO	SI	NO	OBSERVACIONES
¿En qué tipo de actividades se consume la mayor cantidad de agua?	X		Producción Limpieza.
¿Hay maquinaria que utilice agua dentro del proceso productivo? Capacidad y función.		X	
¿Se presenta uso de aguas lluvias?		X	
¿Se tienen mecanismos ahorradores de agua?		X	
¿Existe plano hidráulico?		X	
Hacer inventario de llaves – condiciones de ellas		X	
¿Se hace verificación de consumos, datos históricos y picos horarios en el consumo de Agua?		X	
¿Se utilizan filtros o tratamientos preliminares para el agua potable?		X	

MANEJO DEL AGUA RESIDUAL – VERTIMIENTOS	SI	NO	OBSERVACIONES
¿Ha tenido requerimientos de la SDA / Acueducto de Bogotá sobre los vertimientos?		X	
¿Realiza pre tratamiento de las aguas residuales?	X		

INSTALACIONES ELECTRICAS Y MANEJO DEL RECURSO ENERGETICO	SI	NO	OBSERVACIONES
¿En qué tipo de actividades se consume la mayor cantidad de energía?	X		
¿Hay maquinaria que utilice energía dentro del proceso productivo? Consumo KW/hr y función.	X		Congelador, 2 licuadoras, Horno microondas.
¿Se tienen mecanismos ahorradores de energía?		X	
¿Existe plano eléctrico?		X	Verificar.
Hacer inventario de luminarias – condiciones de ellas		X	
¿Se hace verificación de consumos, datos históricos y picos horarios en el consumo de Energía?	X		Mayo Junio ↑ Enero Febrero ↓
¿Se presentan condiciones de iluminación natural?		X	
¿Se realiza uso de energías alternativas?		X	
Utiliza gas natural / propano para sus actividades	X		

MANEJO SANITARIO	SI	NO	OBSERVACIONES
Ha tenido visitas de calificacion sanitaria por parte del las autoridades locales - Puntaje y observaciones realizadas por la autoridad	X		9.2.

OTROS ASPECTOS	SI	NO	OBSERVACIONES
Cuenta con plan de emergencias	X		
Cuenta con señalizacion y rutas de evacuación	X		No está visible.
Punto de encuentro	X		
Cuenta con gestion de riesgos laborales			Posible

Elaboró: Profesionales Ambientales | Diego Pinto - Cindy Ruiz

Powered by CamScanner

COMUNIDAD EMPRENDE COMPONENTE II LOCALIDAD DE SANTA FE
EMPRENDIMIENTOS Y/O MICROEMPRESAS
Fase de Verificación y Diagnóstico

Auto declaracion para impacto ambiental para uso comercio y servicios

INFORMACION DEL AMBIENTAL
Marque con una X según corresponde de acuerdo a la visita rallzada

GENERACION DE RESIDUOS			
PELIGROSOS	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
Es Microgenerador de residuos peligrosos (hasta 100.0 kg/mes calendario) incluidos en las corrientes descritas en los anexos del Decreto Nacional 4741 de 2005 o la norma que la modifique o sustituya.		X	
Es mediano generador o gran generador (mayor a 100 kilogramos mensuales) de residuos peligrosos descritos en los anexos del Decreto Nacional 4741 de 2005 o la norma que la modifique o sustituya.		X	
No genera resudios peligrosos dentro de la actividad economica no se usan sustancias peligrosas que generen residuos de este tipo.		X	
N/A		X	
ORDINARIOS	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
Dentro de su emprendimiento se realiza separación de residuos. ¿Qué tipo de residuos separa?	X		Cartón Latas. Vidrio orgánico
El emprendimiento tiene punto ecológico acorde con el nuevo código de colores de la resolución 2184 de 2019.	X		
Realiza la entrega de residuos a empresa de aseo ¿Qué horarios tiene de recolección? ¿Tiene algun otro gestor de residuos?	X		
NIVELES PRESIÓN SONORA	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
El horario de funcionamiento del establecimiento es diurno y genera al exterior máximo 55 decibeles de los niveles estándares máximos permisibles de emisión de ruido señalados en el Artículo 9° de la resolución 627 del 2006, las disposiciones contenidas en el Decreto 1076 del 2015 o la norma que lo modifique o sustituya.		X	
El horario de funcionamiento del establecimiento es diurno y/o nocturno y genera al exterior por encima de 55 decibeles hasta los niveles estándares máximos permisibles de niveles de emisión de ruido expresados en decibeles DB(A) para el Sector C. (Ruido Intermedio Restringido). Resolución 627 del 2006 y las disposiciones contenidas en el Decreto 1076 del 2015 o la norma que lo modifique o sustituya.		X	
Ha tenido visitas por contaminación de ruido. ¿cuándo?		X	
EMISIONES ATMOSFÉRICAS POR FUENTES FIJAS	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
Genera emisiones al exterior que no requieren estudio ni permiso pero que necesitan dispersión de manera adecuada, según la reglamentación del Ministerio de Ambiente, Decreto 948 del 1995 y Resolución 619 de 1997, o la norma que lo modifique o sustituya.	V	X	
Genera emisiones al exterior que requieren de estudio y permiso de emisiones, segun la reglamentación del Ministerio de Ambiente, Decreto 948 del 1995 y Resolución 619 de 1997, o la norma que lo modifique o sustituya.		X	
EMISIONES ATMOSFÉRICAS POR OLORES	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
La actividad desarrollada en el establecimiento no produce sustancias generadoras de olores ofensivos y/o no se encuentra dentro de las actividades descritas en la Resolución del Ministerio de Ambiente 1541 de 2013, o la norma que la modifique o sustituya; o genera olores que se puedan mitigar a través de sistemas de control.		X	
La actividad desarrollada en el establecimiento emite sustancias generadoras de olores ofensivos y/o se encuentra dentro de las actividades descritas en la Resolución del Ministerio de Ambiente 1541 de 2013 o la norma que la modifique o sustituya.		X	
Condiciones: i. Todo establecimiento de uso no industrial y no residencial que, dentro de sus actividades presente al menos una de las caracteristicas descritas en la columna denominada "Uso de alto impacto ambiental", se clasificará automáticamente como impacto ambiental alto. ii. En caso de que en la autodeclaración el tipo de impacto ambiental sea bajo, no se requiere concepto previo al proceso de licenciamiento.		X	
CONTAMINACION VISUAL	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
Cuenta con publicidad exterior en fachada	X		
Cumple con la normatividad con respecto a cubrir maximo el 30 % de la fachada o acorde con las disposiciones de sitios historicos.	X		
Cuenta con permisos de publicidad exterior		X	
Tiene anucios adosados adicionales a los decritos en el permiso.		X	
Cuenta con publicidad para vehiculos.		X	
Tiene publicidad ubicada en zonas de restricción		X	
SITUACIONES AMBIENTALES CONFLICTIVAS	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
Ha recibido visitas quejas o amonestaciones por por vertimientos a cuerpos de agua o al sistema de alcantarillado.		X	
Ha tenido visitas de control ambiental		X	
Ha tenido visitas de control sanitario	X		
Hace uso del espacio publico o su actividad afecta al mismo.			
Tiene informacion de uso de suelo.			

ASISTENTES

NOMBRE	CARGO	FIRMA
Cindy Ruiz	Ing. Ambiental	
Diego Pinto	Ing Ambiental	
Jose Llanos	Propietario	

Elaboró Profesionales Ambientales (Diego Pinto - Cindy Ruiz)

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	21 MARZO 2023
Nombre Empresa:	LA ROSTISERIA
Nombre Asesores Técnico:	Diego Pinto. - Cindy Ruiz
Barrio:	LA MACARENA.
Responsable en la empresa:	ALEXANDRA ESCOBAR
Duración de la reunión:	3 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

- Evaluación ambiental.
- Asesoría técnica Ambiental.
- Verificación técnica.
- Socialización de formatos

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

- Portada Acta
- Formato Inventario inicial.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Aire ⇒ Mantenimiento al extractor ⇒ Modificación estructural. para mejorar temperatura de Cocina.
- Sistema de extractor.

Agua ⇒ Sistema de recolección de agua. Ecomural
Trampa de grasas ⇒ se explica el sistema bacterias naturales.
- Sistemas de ahorro de agua. ⇒ 1- Pedal. aspersor - llave ahorro

Residuos ⇒ Mejorar procesos de separación. contenedores sistema de manejo. RES Composteo - Punto ecológico
⇒ Vertimientos - Verificar el cambio de trampas

Social ⇒ Seguridad y Salud en el trabajo sistema de aseo. lavado de tra

Energía ⇒ ⇒ Se solicitan recibos de energía.-
⇒ Verificar cuentas electrodomésticas
⇒ Sistemas de sensor. 3 sensores

- Se explica el diligenciamiento de. formatos

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Alexandra Escobar A	Propietaria	Alexandra Escobar
Cindy Ruiz	Ing. Ambiental	Cindy Ruiz
Diego A Soto	Ing Ambiental	

Powered by CamScanner

COMUNIDAD EMPRENDE COMPONENTE II LOCALIDAD DE SANTA FE
EMPRENDIMIENTOS Y/O MICROEMPRESAS
Fase de Verificación y Diagnóstico

Auto declaración para impacto ambiental para uso comercio y servicios

22/03/2023

DATOS DEL EMPRENDEDOR	THEISSON SANTIAGO GARZON RAMIREZ
NOMBRE O RAZON SOCIAL	DELICIAS PAOLS
TELEFONO	310 780 12 64
DIRECCION DE CORRESPONDENCIA	Cra 13 # 28 140
REPRESENTANTE LEGAL	THEISSON GARZON - JUAN PABLO.
EMAIL	
INFORMACION DEL AMBIENTAL Marque con una X segun corresponde de acuerdo a la visita realizada	Fecha y Hora de la visita

INFORMACION GENERAL	OBSERVACIONES
Sector Económico al que pertenece	5611
Descripción de las actividades comerciales encontradas	Restaurante - Gastronomico.
Estructura Organizacional	Propietario — Administrador Chef · Auxiliar · Mesero
Descripción de los procesos - entradas y salidas	- Alimentos Crudos - Verduras - Carnes. Proveedor - Recepción Empaques - Icopor - Plastico

INSTALACIONES HIDRAULICAS – MANEJO DEL RECURSO HIDRICO	SI	NO	OBSERVACIONES
¿En qué tipo de actividades se consume la mayor cantidad de agua?	X		Preparacion Lavado.
¿Hay maquinaria que utilice agua dentro del proceso productivo? Capacidad y función		X	
¿Se presenta uso de aguas lluvias?		X	
¿Se tienen mecanismos ahorradores de agua?	X		Se puede mejorar bastante X
¿Existe plano hidráulico?		X	
Hacer inventario de llaves – condiciones de ellas	X		
¿Se hace verificación de consumos, datos históricos y picos horarios en el consumo de Agua?	X		
¿Se utilizan filtros o tratamientos preliminares para el agua potable?		X	No tiene X

MANEJO DEL AGUA RESIDUAL – VERTIMIENTOS	SI	NO	OBSERVACIONES
¿Ha tenido requerimientos de la SDA / Acueducto de Bogota sobre los vertimientos?		X	
¿Realiza pre tratamiento de las aguas residuales?		X	Trampa de grasas natural. X

INSTALACIONES ELECTRICAS Y MANEJO DEL RECURSO ENERGETICO	SI	NO	OBSERVACIONES
¿En qué tipo de actividades se consume la mayor cantidad de energía?	X		Refrigeración.
¿Hay maquinaria que utilice energía dentro del proceso productivo? Consumo KW/H y función.	X		3 Neveras - Congelador. Herramientas.
¿Se tienen mecanismos ahorradores de energía?	X		Luces Led.
¿Existe plano electrico?		X	
Hacer inventario de luminarias – condiciones de ellas		X	
¿Se hace verificación de consumos, datos historicos y picos horarios en el consumo de Energia?	X		
¿Se presentan condiciones de iluminación natural?	X		
¿Se realiza uso de energías alternativas?		X	
Utiliza gas natural / propano para sus actividades	X		

MANEJO SANITARIO	SI	NO	OBSERVACIONES
Ha tenido visitas de calificación sanitaria por parte de las autoridades locales - Puntaje y observaciones realizadas por la autoridad	X		71 = Favorable Pendiente Señalización

OTROS ASPECTOS	SI	NO	OBSERVACIONES
Cuenta con plan de emergencias	X		
Cuenta con señalizacion y rutas de evacuacion	X		
Punto de encuentro		X	No definido por condiciones
Cuenta con gestion de riesgos laborales		X	

Elaboró Profesionales Ambientales | Diego Pinto - Cindy Ruiz

Powered by CamScanner

COMUNIDAD EMPRENDE COMPONENTE 1 LOCALIDAD DE SANTA FE
EMPRENDIMIENTOS Y/O MICROEMPRESAS
Fase de Verificación y Diagnóstico

Auto declaracion para impacto ambiental para uso comercio y servicios

INFORMACION DEL AMBIENTAL
Marque con una X según corresponde de acuerdo a la visita realizada

GENERACION DE RESIDUOS			
PELIGROSOS	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
Es Microgenerador de residuos peligrosos (hasta 100.0 kg/mes calendario) incluidos en las corrientes descritas en los anexos del Decreto Nacional 4741 de 2005 o la norma que la modifique o sustituya.		X	
Es mediano generador o gran generador (mayor a 100 kilogramos mensuales) de residuos peligrosos descritos en los anexos del Decreto Nacional 4741 de 2005 o la norma que la modifique o sustituya.		X	
No genera residuos peligrosos dentro de la actividad economica no se usan sustancias peligrosas que generen residuos de este tipo		X	
N/A		X	
ORDINARIOS	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
Dentro de su emprendimiento se realiza separacion de residuos. ¿Que tipo de residuos separa?	X		Latas de plastico organicos
El emprendimiento tiene punto ecológico acorde con el nuevo código de colores de la resolución 2184 de 2019.	X		
Realiza la entrega de residuos a empresa de aseo ¿Que horarios tiene de recolección? ¿tiene algun otro gestor de residuos?	X		
NIVELES PRESIÓN SONORA	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
El horario de funcionamiento del establecimiento es diurno y genera al exterior maximo 55 decibeles de los niveles estándares máximos permisibles de emisión de ruido señalados en el Artículo 9° de la resolución 627 del 2006, las disposiciones contenidas en el Decreto 1076 de 2015 o la norma que lo modifique o sustituya.		X	
El horario de funcionamiento del establecimiento es diurno y/o nocturno y genera al exterior por encima de 55 decibeles hasta los niveles estándares máximos permisibles de niveles de emisión de ruido expresados en decibeles DB(A) para el Sector C. (Ruido Intermedio Restringido). Resolución 627 del 2006 y las disposiciones contenidas en el Decreto 1076 del 2015 o la norma que lo modifique o sustituya.		X	
Ha tenido visitas por contaminación de ruido, ¿cuando?		X	
EMISIONES ATMOSFÉRICAS POR FUENTES FIJAS	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
Genera emisiones al exterior que no requieren estudio ni permiso pero que necesitan dispersión de manera adecuada, según la reglamentación del Ministerio de Ambiente, Decreto 948 del 1995 y Resolución 619 de 1997, o la norma que lo modifique o sustituya.		X	
Genera emisiones al exterior que requieren de estudio y permiso de emisiones, segun la reglamentación del Ministerio de Ambiente, Decreto 948 del 1995 y Resolución 619 de 1997, o la norma que lo modifique o sustituya.		X	
EMISIONES ATMOSFÉRICAS POR OLORES	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
La actividad desarrollada en el establecimiento no produce sustancias generadoras de olores ofensivos y/o no se encuentra dentro de las actividades descritas en la Resolución del Ministerio de Ambiente 1541 de 2013, o la norma que la modifique o sustituya; o genera olores que se puedan mitigar a través de sistemas de control.		X	
La actividad desarrollada en el establecimiento emite sustancias generadoras de olores ofensivos y/o se encuentra dentro de las actividades descritas en la Resolución del Ministerio de Ambiente 1541 de 2013 o la norma que la modifique o sustituya.		X	
Condiciones: i. Todo establecimiento de uso no industrial y no residencial que, dentro de sus actividades presente al menos una de las caracteristicas descritas en la columna denominada "Uso de alto impacto ambiental", se clasificará automáticamente como impacto ambiental alto. ii. En caso de que en la autodeclaración el tipo de impacto ambiental sea bajo, no se requiere concepto previo al proceso de licenciamiento.		X	
CONTAMINACION VISUAL	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
cuenta con publicidad exterior en fachada	X		
Cumple con la normatividad con respecto a cubrir maximo el 30 % de la fachada o acorde con las disposiciones de sitios historicos.		X	
Cuenta con permisos de publicidad exterior		X	
Tiene anuncios adosados adicionales a los dentro en el permiso.		X	Ubicado en Parque S.
Cuenta con publicidad para vehiculos.		X	
Tiene publicidad ubicada en zonas de restriccion		X	
SITUACIONES AMBIENTALES CONFLICTIVAS	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
Ha recibido visitas quejas o amonestaciones por por vertimientos a cuerpos de agua o al sistema de alcantarillado.		X	
Ha tenido visitas de control ambiental		X	
Ha tenido visitas de control sanitario	X		
Hace uso del espacio publico o su actividad afecta al mismo.		X	
Tiene información de uso de suelo.	X		

ASISTENTES

NOMBRE	CARGO	FIRMA
Diego A. Prieto Moreno	Ing. Ambiental	
Juan Pablo S. F. Barrera Suarez	Administrador	
Santiago Garzon Piamonte	Representante legal.	

Elaboró: Profesionales Ambientales (Diego Prieto - Cindy Ruiz)

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 2

Fecha:	22/03/2023
Nombre Empresa:	OLGOITA CAFE
Nombre Asesores Técnico:	Diego Plaza.
Barrio:	Los nieves
Responsable en la empresa:	Olga. Coyecdo
Duración de la reunión:	2h

1. Temas tratados durante la visita

- Verificar cgurpos y consurros
- Diligenciando Formato 1
- Diligenciando Formato 2
- Se analizan estrategias y tipos de el estrudurcaticos

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

Se
Objetivo Mcal.
Objetivo viabilidad Factibilidad.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

-Se explica el diligenciamiento
Se verifican objetivos.
- Ahorro y uso eficiente de energía.
  Cambio de equipos se evalúan características de los electrodomésticos
- Ahorro y uso eficiente de agua.
  Cambio a sistemas ahorradores
- Punto ecológico se solicitan medidas del espacio para ubicar canecas
- Se realizan características de viabilidad y Factibilidad del mejoramiento tecnológico y de implementación de Punto ecológico.
- Carnes Dic. 1348w Enero 1486w Febrero 1611w

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Diego A. Pinto	Ing Ambiental	
Olga Cayceda. G	Administradora	Olga Cayceda G
Cindy K Ruiz	Ing Ambiental	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	22 MARZO 2023
Nombre Empresa:	TRATTORIA IL POMODORO DI GINO
Nombre Asesores Técnico:	Diego Pinto. - Cindy Ruiz
Barrio:	Samper.
Responsable en la empresa:	Luisa Helena Sanchez Garcia.
Duración de la reunión:	2h.

1. **Temas tratados durante la visita**

- Evaluación Ambiental.
- Asesoria tecnica Ambiental.
- Verificación tecnica.
- Socialización de formato.

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

- Acta
- Formato Objetivo inicial.
- Cuadro de oportunidades

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Visita Sanidad → Capacitaciones, Termómetro para almacenamiento. Concepto Sanitario [Cambio de piso Cambio de Material.] Bolsas de Colores [Punto Ecológico]
- Energía → [Dos neveros -] Se puede pasar a [Cambio de Nevera.] [Luminarias Led.]
- Gas → [Punto de Gas - Hace uso de gas Propano]
- Empaques Sostenible. [Cambio de Icopor]
- Agua. Cambio Sistemas ahorradores de Agua. [Sistema de Pedal.]
- [Trampa de Grasas,] Se requieren Medidas
- [Cultivo vertical] Agricultura urbana. Medidas de Zero desde se va a implementar Medidas.
- Se socializa Puesto de digestivo
- Se solicitan datos de dimensiones y específicos

Microondas 1050 w. Nevera 125 w

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Diegola Ruiz	Ing. Ambiental	
Luisa Elena Sánchez G.	Propietario	
Cindy E Ruiz	Ing Ambiental	Cindy E Ruiz

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	23/03/2023
Nombre Empresa:	CHICKEN CEEF
Nombre Asesores Técnico:	Diego Pinto - Cindy
Barrio:	La Macarena
Responsable en la empresa:	YARA VANESA BIFOLCO
Duración de la reunión:	2 HORAS

1. **Temas tratados durante la visita**

- Evaluacion Ambiental
- Asistencia tecnica
- Informacion Capitalizacion. Formatos

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

- Formato objetivo Inicial,
- Acta
- Cuadro de oportunidades.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Agua: Llaves de ahorro + Boteros.
  Consumo de agua ⇒ Sistemas ahorradores de agua. 5
  Sistema de PTAR de agua lluvia (Aforadas Lavaplos) 2 baño 3 Cocina
- Suelo. Res Sólidos ⇒ Implementar Punto ecológico.
  • Implementación de sistema de Purificación de aire natural.
- Aire. ⇒ No presentan
  • Quiere implementar matera con plantas Purificadoras Largo de suegro.
- Energía ⇒ El mayor consumo es en Lo General se hará inferencia de los recibos para hacer el balance y se Solicita información de equipos que será llenado por el emprendedor.
- Empaques ⇒ Empaques Compostables - Portacomidas personalizado.
- Verificación Consumo de gas y características de los equipos Emprendedor
- Se Socializa los requerimientos y dilegenciamiento del formato. Se entregan.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Cindy K Ruiz	Ing. Ambiental	
Diego A. Pinto	Ing Ambiental	
Vanessa Correa	Propietaria	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	24/03/2023
Nombre Empresa:	GATOS RESTAURANTE
Nombre Asesores Técnico:	Diego Pato. Cinoly Ruiz
Barrio:	SAN MARTIN
Responsable en la empresa:	JUAN CARLOS PLAZAS PILAR VELASQUEZ
Duración de la reunión:	2 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

- Evaluación técnica Ambental
- Asesoría técnica Ambiental.
- Socialización de los formatos.

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

- Documento de objetivos técnicos
- Documento de Oportunidades.
- Acta de visita

se da a conocer los documentos de capitalización del comparente. Il en donde se orienta. al emprende dor como diligenciar los formatos acorde con los estrategias.

Powered by CamScanner

comunidad emprende
Bogotá

3. Observaciones

5 lures

Agua ⇒ Mayor gasto Lavado de Platos ⇒ Sistemas ahorradores sistemas con sensor - o embolo, Lavadero de Platos.
- Reducción de consumo agua potable y aprovechamiento de aguas lluvias. Ecoamigo

Res. Solidos Suelo ⇒ Puntos ecológicos ⇒ acorde con espacio y requerimiento.
Empaques ⇒ Biodegradables trituracion. Se deben identificar los requerimientos de empaques.

Energia ⇒ Se realiza consulta sobre consumos se solicitan recibos. Se requiere realizar el balance de equipos. Para Neutralizar Consumo ⇒ Se verifican condiciones y periodos de mantenimiento.

Agricultura Urbana ⇒ Identificar espacios de implementación. Semillas.

- Se socializa formato y requerimientos de información para capacitación

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Diego Arrieta.	Ing. Ambiental.	
Pilar Velasquez Navarro	admod.	
Cindy Ruiz	Ing. Ambiental	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 2

Fecha:	24/03/2023
Nombre Empresa:	SANTAFE
Nombre Asesores Técnico:	Diego Plata - Cindy Ruiz
Barrio:	La Macarena.
Responsable en la empresa:	Santiago P..
Duración de la reunión:	3 horas.

1. **Temas tratados durante la visita**

- Acompañamiento Asesoria de Implementación. energia solar.
- Acompañamiento asesoria de diligenciamiento formatos.
- Se solicita información de datos historicos de consumo.

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

-Cuadro de oportunidades

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- Se realizo el acompañamiento de vista empresa. asesoria de energia solar.
- Se verifica el diligenciamiento del formato 1
- Se asesora en el diligenciamiento del formato 2.
- Se validan procesos de cotización. de Paneles
- Se informa sobre otros alternativas.
- El emprendedor indaga sobre la posibilidad de realizar sensibilización a los empleados 4-5 Pm. - 6:00pm se validara disponibilidad de tiempo. Tema Manejo de Residuos
- Se plantean tareas de adelanto en Cotizaciones.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Diego Pinto	Ing Ambiental	
Santiago Vargas	Rep. Legal	
Cindy K Ruiz	Ing. Ambiental	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 2

Fecha:	27 Marzo 2023
Nombre Empresa:	Hotel España
Nombre Asesores Técnico:	Diego Pinto - Cindy Ruiz.
Barrio:	Las Nieves
Responsable en la empresa:	Juvenal Londoño
Duración de la reunión:	2 h

1. **Temas tratados durante la visita**

El Emprendedor hace entrega de una cotizacion. Homcenter.

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

Acta de visita.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Teniendo en cuenta de visita anterior sobre la asesoria técnica ambiental para el Cambio de las luminarias duchas, ahorradores, lavadora, y Grifería para ducha y llaves. El emprendedor hace entrega de una cotización homcenter en donde tambien se incluye el casa doméstico.

Se le deja como tarea realizar las otras 2 cotizaciones y para hacer el balance de ahorro y uso de la energía tener los recibos de servicios publicos de Energia y Agua.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Cindy Ruiz	Ing. Ambiental	
Diego Alejandro	Ing Ambiental	
Nelly Machacha	Propietaria.	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 2

Fecha:	27 de Marzo
Nombre Empresa:	Mestizo Vegano
Nombre Asesores Técnico:	Diego Pinto - Cinde Rest
Barrio:	Las Nieves
Responsable en la empresa:	Juan Carlos Caledeson
Duración de la reunión:	2h

1. **Temas tratados durante la visita**

- Evaluación tecnica sobre el lavavajillas
- Manejo del Recurso energetico a través de Paneles
- Cambio de Gasodomestico

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

- Entrega cotización palomeras lavavillas 40 RACK

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

- El emprendedor hace entrega de una cotización sobre el lava vajillas industrial el cual se sale del presupuesto.
- Como alternativa al manejo del recurso energetico se hace necesario cotizar el Panel solar se requiere hacer la medición del espacio
- Se recomienda al emprendedor colocar sistemas ahorradores de agua en los puntos principales de suministro 2 Puntos - ó Cambio Boton.
- En el tema del consumo de Gas Natural el emprendedor manifiesta querer cambiar los gasodomesticos
- Filtro de agua. requiere cambio por colmatación.
- Tareas → Cotizaciones - Especificaciones equipos electrónicos Costeo de luminarios.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
1 Diego Alejandro Pitta	Ing. Ambiental	1
[illegible] Cardenas Juarez	Encargado CHH.	
Cindy K Ruy	Ing. Ambiental	Cindy K Ruy

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	27/03/2023
Nombre Empresa:	TERRUNO CAMASTRE
Nombre Asesores Técnico:	Cindy Paez - Diego Pinto
Barrio:	LA VERACRUZ
Responsable en la empresa:	Alba Cuervo
Duración de la reunión:	2 horas

1. **Temas tratados durante la visita**

- Evaluación ambiental del emprendimiento
- Asesoria tecnica Ambiental
- Documentación Capitalización.

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

- Acta.
- Doc de Capitalización

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Agua ⇒ Reducción de Consumo de agua - Se considera la alternativa de Recurso,
Lavado de vasos ⇒ Se identifica que la actividad con mayor gasto en lavoisos
Empaques. ⇒ Modificación de empaque se socializa.
Manejo de Residuos ⇒ implementar Punto ecológico, Validar punto Especial.
Agricultura Urbana. ⇒ Se proponen pilotes de material reciclado PET para implementar la huerta con Cilantro, lechuga, Hierba Buena Cidrón (otros aromáticos), Manzanilla, Humus a Abono.
Energía ⇒ Validar equipos electrónicos consumos para identificar mejoras en ahorro y uso eficiente
Gas ⇒ Validar estado de equipos
Compromisos ⇒ Realizar indagación de requerimientos de los propuestos a tomar de medidas o características.
Realizar Inventario de equipos electrónicos. Potencia y tiempo de uso.
Se comentan requerimientos de la sid Salud ⇒ indican requerimientos de Pintura
Entrega de formatos = Documento Objetivos y Oportunidades

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Cindy Ruiz	Ing. Ambiental	
Diego Pinto	Ing Ambiental	
Alba Lucia Cuervo	Administradora	

Powered by CamScanner

COMUNIDAD EMPRENDE COMPONENTE II LOCALIDAD DE SANTA FE
EMPRENDIMIENTOS Y/O MICROEMPRESAS
Fase de Verificacion y Diagnóstico

Auto declaracion para impacto ambiental para uso comercio y servicios

INFORMACION DEL AMBIENTAL
Marque con una X según corresponde de acuerdo a la visita realizada

GENERACION DE RESIDUOS

PELIGROSOS	SI	NO	OBSERVACIONES
Es Microgenerador de residuos peligrosos (hasta 100.0 kg/mes calendario) incluidos en las corrientes descritas en los anexos del Decreto Nacional 4741 de 2005 o la norma que la modifique o sustituya.		X	
Es mediano generador o gran generador (mayor a 100 kilogramos mensuales) de residuos peligrosos descritos en los anexos del Decreto Nacional 4741 de 2005 o la norma que la modifique o sustituya.		X	
No genera resudios peligrosos dentro de la actividad economica no se usan sustancias peligrosas que generen residuos de este tipo.		X	
N/A			
ORDINARIOS	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
Dentro de su emprendimiento se realiza separación de residuos. ¿Qué tipo de residuos separa?	X		
El emprendimiento tiene punto ecológico acorde con el nuevo código de colores de la resolución 2184 de 2019.	X		
Realiza la entrega de residuos a empresa de aseo ¿Qué horarios tiene de recolección? ¿tiene algun otro gestor de residuos?	X		
NIVELES PRESIÓN SONORA	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
El horario de funcionamiento del establecimiento es diurno y genera al exterior maximo 15 decibeles de los niveles estándares máximos permisibles de emisión de ruido señalados en el Artículo 9° de la resolución 627 del 2006, las disposiciones contenidas en el Decreto 1076 del 2015 o la norma que lo modifique o sustituya.		X	
El horario de funcionamiento del establecimiento es diurno y/o nocturno y genera al exterior por encima de 55 decibeles hasta los niveles estándares máximos permisibles de niveles de emisión de ruido expresados en decibeles DB(A) para el Sector C. (Ruido Intermedio Restringido). Resolución 627 del 2006 y las disposiciones contenidas en el Decreto 1076 del 2015 o la norma que lo modifique o sustituya.		X	
Ha tenido visitas por contaminación de ruido. ¿cuando?			
EMISIONES ATMOSFÉRICAS POR FUENTES FIJAS	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
Genera emisiones al exterior que no requieren estudio ni permiso pero que necesitan dispersión de manera adecuada, según la reglamentación del Ministerio de Ambiente, Decreto 948 del 1995 y Resolución 619 de 1997, o la norma que lo modifique o sustituya.		X	
Genera emisiones al exterior que requieren de estudio y permiso de emisiones, segun la reglamentación del Ministerio de Ambiente, Decreto 948 del 1995 y Resolución 619 de 1997, o la norma que lo modifique o sustituya.		X	
EMISIONES ATMOSFÉRICAS POR OLORES	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
La actividad desarrollada en el establecimiento no produce sustancias generadoras de olores ofensivos y/o no se encuentra dentro de las actividades descritas en la Resolución del Ministerio de Ambiente 1541 de 2013, o la norma que la modifique o sustituya; o genera olores que se puedan mitigar a través de sistemas de control.		X	
La actividad desarrollada en el establecimiento emite sustancias generadoras de olores ofensivos y/o se encuentra dentro de las actividades descritas en la Resolución del Ministerio de Ambiente 1541 de 2013 o la norma que la modifique o sustituya.		X	
Condiciones: i. Todo establecimiento de uso no industrial y no residencial que, dentro de sus actividades presente al menos una de las caracteristicas descritas en la columna denominada "Uso de alto impacto ambiental", se clasificará automáticamente como impacto ambiental alto. ii. En caso de que en la autodeclaración el tipo de impacto ambiental sea bajo, no se requiere concepto previo al proceso de licenciamiento.		X	
CONTAMINACION VISUAL	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
cuenta con publicidad exterior en fachada		X	
Cumple con la normatividad con respecto a cubrir maximo el 30 % de la fachada o acorde con las disposiciones de sitios históricos.		X	
Cuenta con permisos de publicidad exterior		X	
Tiene anuncios adosados adicionales a los dentro en el permiso.		X	
Cuenta con publicidad para vehiculos.		X	
Tiene publicidad ubicada en zonas de restricción		X	
SITUACIONES AMBIENTALES CONFLICTIVAS	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
ha recibido visitas quejas o amonestaciones por por vertimientos a cuerpos de agua o al sistema de alcantarillado.		X	
ha tenido visitas de control ambiental		X	
ha tenido visitas de control sanitario	X		
hace uso del espacio publico o su actividad afecta al mismo.		X	
Tiene información de uso de suelo.		X	

ASISTENTES

NOMBRE	CARGO	FIRMA
Cindy K Ruiz P. P.	Cindy K Ruiz Emprendedor - El Cuyo	Ing Ambs.
Carmen Alicia Pelaez		
Diego Alejandro Reto	Ing. Ambiental	

Elaboró: Profesionales Ambientales (Diego Reto - Cindy Ruiz)

Powered by CamScanner

COMUNIDAD EMPRENDE COMPONENTE 8 LOCALIDAD DE SANTA FE
EMPRENDIMIENTOS Y/O MICROEMPRESAS
Fase de Verificación y Diagnóstico

Anlo declaracion para impacto ambiental para uso comercio y servicios

DATOS DEL EMPRENDEDOR	CARMEN ALICIA PELAES
NOMBRE O RAZON SOCIAL	SEBA/ LAS.
TELEFONO	3136649418
DIRECCION DE CORRESPONDENCIA	CRA 9A # 27-03
REPRESENTANTE LEGAL	CARMEN ALICIA PELAEZ
EMAIL	
INFORMACION DEL AMBIENTAL Marque con una X según corresponde de acuerdo a la visita rallzada	Fecha y Hora de la visita 28/03/2023

INFORMACION GENERAL

	OBSERVACIONES
Sector Económico al que pertenece	Alimentos y Bebidas 5611, 5621
Descripción de las actividades comerciales encontradas	Preparación Comida
Estructura Organizacional	2. Gerencia-Administra 5. Recursos Operativos.
Descripción de los procesos - entradas y salidas	Entrada. Salida Comida Fresca. Residuo Org Plastico Carton Vidrio Coraa.

INSTALACIONES HIDRAULICAS – MANEJO DEL RECURSO HIDRICO	SI	NO	OBSERVACIONES
¿En qué tipo de actividades se consume la mayor cantidad de agua?	X		Lavado loza.
¿Hay maquinaria que utilice agua dentro del proceso productivo? Capacidad y función.		X	
¿Se presenta uso de aguas lluvias?		X	
¿Se tienen mecanismos ahorradores de agua?		X	
¿Existe plano hidráulico?		X	
Hacer inventario de llaves – condiciones de ellas		X	
¿Se hace verificación de consumos, datos históricos y picos horarios en el consumo de Agua?		X	
¿Se utilizan filtros o tratamientos preliminares para el agua potable?	X		En alquiler.
MANEJO DEL AGUA RESIDUAL – VERTIMIENTOS	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
¿Ha tenido requerimientos de la SDA / Acueducto de Bogotá sobre los vertimientos?		X	
¿Realiza pre tratamiento de las aguas residuales?	X		→ limpieza Trampa de Grasa. Cerrana
INSTALACIONES ELÉCTRICAS Y MANEJO DEL RECURSO ENERGETICO	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
¿En qué tipo de actividades se consume la mayor cantidad de energía?	X		Refrigeración
¿Hay maquinaria que utilice energía dentro del proceso productivo? Consumo KW/H y función.			5 Neveras, Batidoras. 1 horno
¿Se tienen mecanismos ahorradores de energía?		X	
¿Existe plano eléctrico?		X	
Hacer inventario de luminarias – condiciones de ellas		X	
¿Se hace verificación de consumos, datos históricos y picos horarios en el consumo de Energía?		X	
¿Se presentan condiciones de iluminación natural?	X		Ventana y Rejilla.
¿Se realiza uso de energías alternativas?		X	
Utiliza gas natural / propano para sus actividades	X		
MANEJO SANITARIO	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
Ha tenido visitas de calificacion sanitaria por parte del las autoridades locales - Puntaje y observaciones realizadas por la autoridad	X		61% El Restaurante Sigue los Pas
OTROS ASPECTOS	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
Cuenta con plan de emergencias	X		Pte Curso Extintores?
Cuenta con señalizacion y rutas de evacuación	X		
Punto de encuentro	X		
Cuenta con gestion de riesgos laborales	X		Pte Matriz de riesgo Labo

Elaboró Profesionales Ambientales | Diego Pinto - Cindy Ruiz

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	28/03/2023
Nombre Empresa:	HORNEADO MEJOR QUERIDO.
Nombre Asesores Técnico:	Cindy Ruiz - Diego Pinto.
Barrio:	San Diego
Responsable en la empresa:	HUGO PERILLA.
Duración de la reunión:	3h

1. **Temas tratados durante la visita**

- Evaluación Ambiental
- Asistencia técnica.
- Formatos para capitalización

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

- Acta.
- Objetivo Misional
- Cuadro de oportunidades

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

-Agua ⇒ Gasto de agua. altos consumos. - Estrategia implementación agua lluvia. Puntos de agua. 2 baños - 2 cocina. sistema de ahorro. Ecoflujo para aprovechar agua lluvia en lavado de Pisos, baños

Tratamiento de aguas residuales - trampa de grasas 2. Zonas. Se solicitan recibos de agua energía. gas

Energía. ⇒ Se requiere identificación de equipos Potencia y tiempo de uso recibos servicios Públicos, El emprendedor informa que el equipo de refrigeración es de alto consumo por ser remodelado, se debe realizar el balance.

Residuos ⇒ Se requiere implementar un punto ecológico para separar dentro de espacios Sociales, se proponen implementos reciclados

Transición de empaques ecológicos

Sanitario ⇒ Requerimiento de lavado de manos que sean de Pedal, se propone. tambien como opción sensor de movimiento.

- Socialización de formatos de capitalización..
- Requerimiento de cotizaciones

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Diego A. Pinto M.	Ing Ambiental	
Andy L Ruy	Ing. Amb.	
Hugo Perilla	Representante legal	

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	28/03/2023
Nombre Empresa:	HOTEL MAMA
Nombre Asesores Técnico:	Cindy Ruiz - Diego Pinto
Barrio:	LA MACARENA
Responsable en la empresa:	YOIBEL CASTELLANOS
Duración de la reunión:	4 h.

1. **Temas tratados durante la visita**

- Evaluacion Ambiental
- Asistencia Técnica.
- Documentación Capitalización

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

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Agua ⇒ Lavadora ahorradora se tiene, se evalua otros requerimientos como grifos ahorradores, filtro para consumo. Señalizadores. - Educacion de ahorro y uso eficiente

Gas ⇒ Se debe garantizar mantenimientos

Energia ⇒ Se solicitan recibos para balance., Se requiere conteo de equipos inventario, Potencia. horas de uso
- Procesos de Consumo. ahorro uso de energia.
Sensores de movimiento 2. Análisis de Cantidad de habitantes

RSólidos ⇒ Se identifica altos costos de aseo se Plantea implementar Punto ecológico para mejorar separación

Sanitario ⇒ Protectores de Colchones almohadas para mejorar vida util de Colchones. 6 camas (2 cobijas - 4 sabanas - 12 almohadas)
Sistemas para impermeabilización y retiro de humedad. PiAire.
Deshumidificador 6 habitaciones
- Plantas Purificadoras de aire.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Cindy Ruiz	Ing. Ambiental	
Diego Pinto	Ing Ambiental	
Yeniser Rene Castellanos	Coordinador	

- Se socializa formatos de capitalización.
- Organización de Sustancias químicas organizador estante.
- Control de vectores, equipos ó fumigación.
- BG. ⇒ Se compromete a realizar planteamiento de formatos de control.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	29/03/2023
Nombre Empresa:	A LA PARRILLA
Nombre Asesores Técnico:	Diego Pinto-
Barrio:	LA MACARENA
Responsable en la empresa:	JAIRO ALONSO
Duración de la reunión:	3 h.

1. **Temas tratados durante la visita**

- Evaluación Ambiental
- Asesoría técnica ambiental.
- Socialización de formatos de capitalización.

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

- Acta.
- Objetivo inicial.
- Cuadro Oportunidades

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Agua: Gastos con relación a lavado de menaje. - Preparación - Aseo.
El emprendedor ya está implementado sistemas de ahorro de agua.
- Se requiere implementar por requerimiento sanitario un punto de lavado de manos de pedal ó sensor.
- Tratamiento de vertimientos ⇒ Trampa de grasas + Bacterias.
- No tiene filtro de agua se hace uso de agua potable.

Energía: Se requiere Balance energético, listado de equipos, lumenes identificar la Potencia, tiempo. Se presume que el congelador es el equipo de más alto consumo.

Aire: Sector de extracción se indica que no logra realizar regulación de temperatura y presenta concentración de humo dentro del local. Se requiere análisis para requerimiento de Sistema de extracción. Campana Extractora

Empaques ⇒ Está haciendo uso de empaques ecológicos.
Residuos ⇒ Tiene cortos acorde con código de colores. hacen separación.
Seguridad y Salud en el trabajo: Almacenamiento
Iniciativa Verde de Plantas o Muro Verde ⇒ Purificación de aire. Muro verde. - Plantas
Se requiere Validar Permisos de ocupación de espacio.

Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Diego A. Ato M.	Ing Ambiental	
Jaime Ariza	Propietario	
Cindy Ruiz	Ing Ambiental	

Se realiza la socialización de formatos de Capitalización.

Powered by CamScanner

COMUNIDAD EMPRESAS COMPROMETIDAS Y LOCALIDAD DE SANTA FE
EMPRENDIMIENTOS Y/O MICROEMPRESAS
Ficha de Verificación y Diagnóstico

Ficha declaración para impacto ambiental para uso comercio y servicios

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	BANCA PARRILLA CUCHARA PLAYA CONCHA DE MAR
TELEFONO	
DIRECCION DE CORRESPONDENCIA	Calle 70 # 61-37
REPRESENTANTE LEGAL	LUIS FERNANDO CARDENAS
EMAIL	
INFORMACION DEL AMBIENTAL Marque con una X según corresponda de acuerdo a la visita realizada	Fecha y Hora de la visita: 29/03/2023

INFORMACION GENERAL

	OBSERVACIONES
Sector Económico al que pertenece	
Descripción de las actividades comerciales encontradas	Servicio a la carta, Restaurante-Asadero
Estructura Organizacional	Administradora → Pagador → Restaurante: 3 cocru, 2 Meso. Aza ↓ 2 carro
Descripción de los procesos - entradas y salidas	Aloza, Pescado, Verduras, Viveres, Nose almacena, Dl Aseo, Aro Arroz, Pet lorteru, Vidrio, Cartón. -los Solidos recolecta defu, los Ingredos, Aceite-galon.

INSTALACIONES HIDRAULICAS – MANEJO DEL RECURSO HIDRICO	SI	NO	OBSERVACIONES
¿En que tipo de actividades se consume la mayor cantidad de agua?	X		Asco, lotes, alaza,
¿Hay maquinaria que utilice agua dentro del proceso productivo? Capacidad y función.		X	
¿Se presenta uso de aguas lluvias?		X	
¿Se tienen mecanismos ahorradores de agua?		X	
¿Existe plano hidraulico?		X	
Hacer inventario de llaves – condiciones de ellas		X	
¿Se hace verificación de consumos, datos históricos y picos horarios en el consumo de Agua?		X	aprox # 7
¿Se utilizan filtros o tratamientos preliminares para el agua potable?		X	tinge con motor Marina.

MANEJO DEL AGUA RESIDUAL – VERTIMIENTOS	SI	NO	OBSERVACIONES
¿Ha tenido requerimientos de la SCA / Acueducto de Bogotá sobre los vertimientos?		X	
¿Realiza pre tratamiento de las aguas residuales?		X	no hay trampa de grasas

INSTALACIONES ELECTRICAS Y MANEJO DEL RECURSO ENERGETICO	SI	NO	OBSERVACIONES
¿En qué tipo de actividades se consume la mayor cantidad de energía?	X		refrigeracion
¿Hay maquinaria que utilice energía dentro del proceso productivo? Consumo KW/h y función	X		1 Parrilla, 1 Cocina, 2 Refrigeradores, 1 congelador, 4, 3 TV, 2 Licuadoras, 2 Estufas
¿Se tienen mecanismos ahorradores de energía?	X		bucos led.
¿Existe plano electrico?		X	
Hacer inventario de luminarias – condiciones de ellas		X	
¿Se hace verificación de consumos, datos históricos y picos horarios en el consumo de Energía?		X	
¿Se presentan condiciones de iluminación natural?	X	X	
¿Se realiza uso de energías alternativas?		X	
¿Utiliza gas natural / propano para sus actividades	X		Verificar monto Cargas - Vigas

MANEJO SANITARIO	SI	NO	OBSERVACIONES
Ha tenido visitas de calificación sanitaria por parte de las autoridades locales - Puntaje y observaciones realizadas por la autoridad.	X		6,1 7,1

OTROS ASPECTOS	SI	NO	OBSERVACIONES
Cuenta con plan de emergencias		X	
Cuenta con señalización y rutas de evacuación		X	
Punto de encuentro		X	
Cuenta con gestion de riesgos laborales		X	al dia

Elaboró: Profesionales Ambientales (Diego Pinto - Cindy Ruiz)

Powered by CamScanner

CONJUNTO EMPRENDE COMPONENTE 1 LOCALIDAD DE SANTA FE
EMPRENDIMIENTOS Y/O MICROEMPRESAS
Ficha de Verificación y Diagnóstico

Auto declaracion para impacto ambiental para una comercio y servicios

INFORMACION DEL AMBIENTAL
Marque con una X según corresponda de acuerdo a la visita realizada

GENERACION DE RESIDUOS			
PELIGROSOS	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
Es Microgenerador de residuos peligrosos (hasta 100,0 kg/mes calendario) incluidos en las corrientes descritas en los anexos del Decreto Nacional 4741 de 2005 o la norma que la modifique o sustituya.		X	
Es mediano generador o gran generador (mayor a 100 kilogramos mensuales) de residuos peligrosos descritos en los anexos del Decreto Nacional 4741 de 2005 o la norma que la modifique o sustituya.		X	
No genera residuos peligrosos dentro de la actividad económica no se usan sustancias peligrosas que generen residuos de este tipo.		X	
N/A		X	
ORDINARIOS	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
Dentro de su emprendimiento se realiza separación de residuos. ¿Qué tipo de residuos separa?		X	
El emprendimiento tiene punto ecológico acorde con el nuevo código de colores de la resolución 2184 de 2019.		X	
Realiza la entrega de residuos a empresa de aseo ¿Qué horarios tiene de recolección? ¿Tiene algún otro gestor de residuos?	X		Dicasa entrega
NIVELES PRESIÓN SONORA	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
El horario de funcionamiento del establecimiento es diurno y genera al exterior máximo 11 decibeles de los niveles estándares máximos permisibles de emisión de ruido señalados en el Artículo 9° de la resolución 627 del 2006, las disposiciones contenidas en el Decreto 1076 del 2015 o la norma que lo modifique o sustituya.		X	
El horario de funcionamiento del establecimiento es diurno y/o nocturno y genera al exterior por encima de 11 decibeles hasta los niveles estándares máximos permisibles de niveles de emisión de ruido expresados en decibeles DB(A) para el Sector C. (Ruido Intermedio Restringido). Resolución 627 del 2006 y las disposiciones contenidas en el Decreto 1076 del 2015 o la norma que lo modifique o sustituya.		X	
Ha tenido visitas por contaminación de ruido, ¿cuándo?			
EMISIONES ATMOSFÉRICAS POR FUENTES FIJAS	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
Genera emisiones al exterior que no requieren estudio ni permiso para que reciclan dispersión de manera adecuada, según la reglamentación del Ministerio de Ambiente, Decreto 948 del 1995 y Resolución 619 de 1997, o la norma que la modifique o sustituya.		X	Mantenimiento Gases
Genera emisiones al exterior que requieren de estudio y permiso de emisiones, según la reglamentación del Ministerio de Ambiente, Decreto 948 del 1995 y Resolución 619 de 1997, o la norma que lo modifique o sustituya.		X	
EMISIONES ATMOSFÉRICAS POR OLORES	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
La actividad desarrollada en el establecimiento no produce sustancias generadoras de olores ofensivos y/o no se encuentra dentro de las actividades descritas en la Resolución del Ministerio de Ambiente 1541 de 2013, o la norma que la modifique o sustituya; o genera olores que se puedan mitigar a través de sistemas de control.		X	
La actividad desarrollada en el establecimiento emite sustancias generadoras de olores ofensivos y/o se encuentra dentro de las actividades descritas en la Resolución del Ministerio de Ambiente 1541 de 2013 o la norma que la modifique o sustituya.		X	
Condiciones: i. Todo establecimiento de uso no industrial y no residencial que, dentro de sus actividades presente al menos una de las características descritas en la columna denominada "Uso de alto impacto ambiental", se clasificará automáticamente como impacto ambiental alto. ii. En caso de que en la autodeclaración el tipo de impacto ambiental sea bajo, no se requiere concepto previo al proceso de licenciamiento.		X	
CONTAMINACION VISUAL	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
Cuenta con publicidad exterior en fachada	X		
Cumple con la normatividad con respecto a colorir máximo el 30 % de la fachada o acorde con las disposiciones de sitios históricos.	X		
Cuenta con permisos de publicidad exterior		X	
Tiene avisos adosados adicionales a los descritos en el permiso.	X		
Cuenta con publicidad para vehículos		X	
Tiene publicidad ubicada en zonas de restricción		X	
SITUACIONES AMBIENTALES CONFLICTIVAS	**SI**	**NO**	**OBSERVACIONES**
Ha recibido visitas quejas o amonestaciones por por vertimientos a cuerpos de agua o al sistema de alcantarillado		X	
Ha tenido visitas de control ambiental		X	
Ha tenido visitas de control sanitario	X		
Hace uso del espacio público o su actividad afecta al mismo		X	
Tiene información de uso de suelo	X		

ASISTENTES

NOMBRE	CARGO	FIRMA
Diego Rota Mercer	Ing Ambiental	
Patricia Cuellar	Administradora	Patricia Cuellar

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

ACTA No. XX 1

Fecha:	31/03/2023
Nombre Empresa:	PRADA COMIDA DE MAR
Nombre Asesores Técnico:	Diego Rito
Barrio:	Las Nieves
Responsable en la empresa:	BLANCA CUELLAR
Duración de la reunión:	2h

1. **Temas tratados durante la visita**

- Evaluación Ambiental
- Asesoría Técnica.
- Formatos de Capitalización

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

- Acta
- Formatos objetivo inicial.

Powered by CamScanner

comunidad emprende Bogotá

3. Observaciones

Agua => Alto consumo para Aseo lavado y Preparación de alimento.
- Sistemas aforadores de agua
- Trampa de Grasas / Cotizar...

Energía => Balance energético, Listado de Equipos, verificar Potencia. Tiempo de uso. Validar para identificar equipos de alto consumo, Pob Posible refrigeradores. (Cambio tecnológicos) -

Gas => Alto consumo por la actividad. se solicitar servicio. Verificar equipos de gas en uso útil.

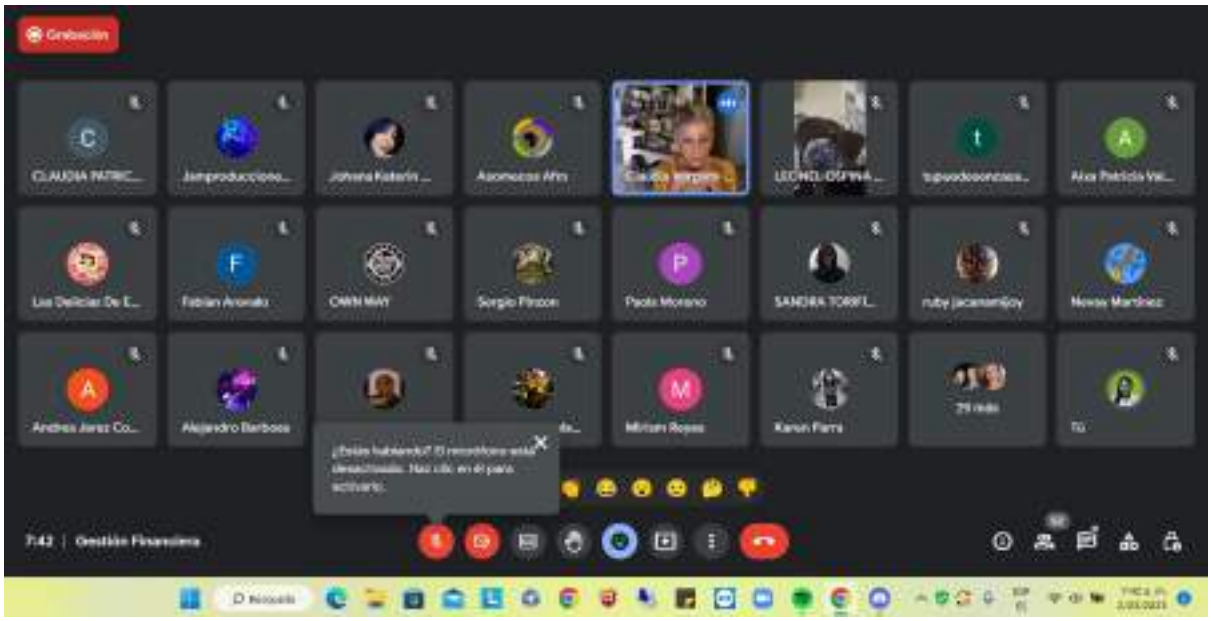
Residuos => Alto se realiza separación en la Fuente. Se requiere Punto ecológico - Identificar.

- Se recomienda siguiente visita para validar visita anteriormente

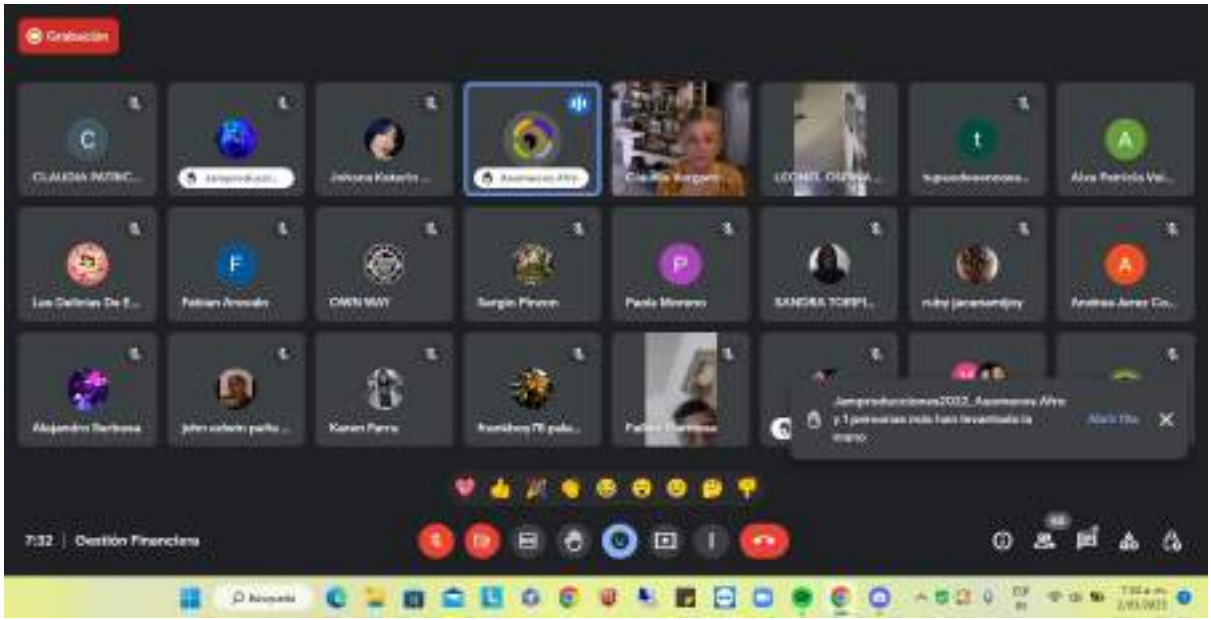
Nombre de los asistentes	Cargo	Firma
Patricia Pulido	Administradora	Patricia Pulido
Diego Pinto	Ing Ambiental	
Cindy Ruiz	Ing Ambiental	

Powered by CamScanner

02.03.2023

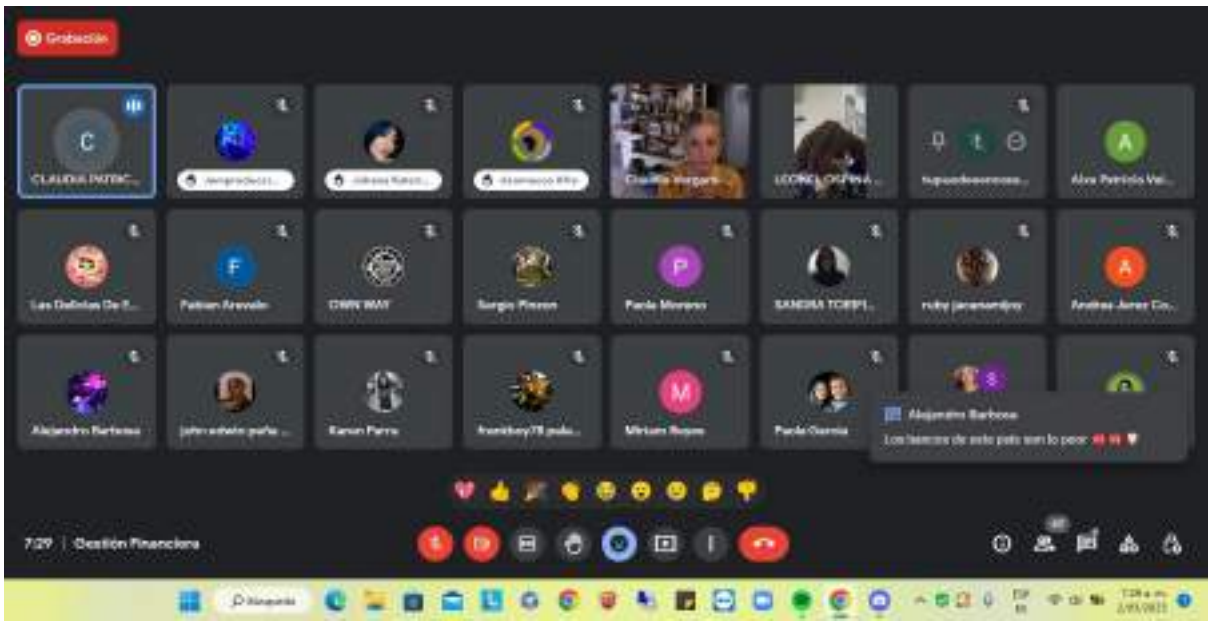

Grabación
7:43 | Gestión Financiera


Grabación
7:32 | Gestión Financiera


Grabación
7:32 | Gestión Financiera


Grabación
7:26 | Gestión Financiera


Grabación
C
CLAUDIA PATRICIA LOPEZ
Claudia Vargas Silva
LEONEL CISPEA CASTRO
t
F
Tu
7:29 | Gestión Financiera


Grabación
C
Claudia Vargas...
A
Alejandro Barbosa
7:29 | Gestión Financiera


Grabación
7:29 | Gestión Financiera


Grabación
7:29 | Gestión Financiera

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

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

Ciudad: Bogotá

Fecha: 4 | Mayo | 2023

Página 1 de 3

ASISTENTES AL EVENTO:

#	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Movil)	CORREO ELECTRÓNICO	
	Samid Gonzalez				
	Andres Mauricio Arias	79.732.595	3187364209	anospulido888@gmail.com	
	Franklin Jayler M.				
	Sandra Liliana Forero	52 157 589	3045892587	Sandroforero@.com	Sandra Forero
	Martha Isabel Castro				
	Fabian Andres Arévalo	1010169791	3213181972		
	Lady Johana De Dios	1032405671	3229153662		
	Alejandro Barbosa	79.804.725.	305 9151717	albara24@hotmail	
	Laura Emedt Ros	1010236678	3142047519	fairyshop191@hotmail	
	Johanna Beatriz Pedr	52901264	3057208273		
	Ana Delia barcia	51959181	3195047251	anadelia9306@gmail.com	
	Claudia Patricia Lop				
	Yesid Viancho.	74337600	3505278624	yaviarchaa@yahoo.es	
	Leonel Ospina.				
	Miguel A Pinzon	79.292.041	3105105300	miguel273@hotmail	
	Yesith Cordoba	71 351 493	3182708535	yesithelperseverante@gmail.com	
	Diana Chacon	52196260	3006770214	Nevermartinez@gmail.com	Diana Chacon
	Franklin Jaylor molina	11937902	3124653479	Frankbar-29@hotmail.com	
	PEDRO GONZÁLEZ	80.092.447	3053992102	Pedrogo@gmail.com	
	Johana de Dios R.	1032405671	3229153662	johanadedios@gmail.com	

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	1026234836	3182981285	johanakatennorjuelafrancoo@gmail.com	
Jhon Edwin Pena				
Amanda Lucia Rodriguez	52813586 13th	31388893 A	amaluroma@gmail	
Alfonso Muñoz	1031161128	3102507110	alfonsocastillo@hotmail.com	
Ruby Marleny Jacammijoy	27470272	3113385385	rubyjacc@hotmail.com	
Yomaira Osuna	52184533	3006790821	grillmeister@outlook.es	
Karen Juleth Parra	1233975143	3027195277	KP13433@GMAIL.COM	KP13433@
Ana Rosa Murillo	1077476999	3148196561	anarosamurillo@hotm	Ana Rosa Murillo
Yesith Cordoba				
Adriana Bonilla				
Lindy Paola Moreno	1.026.282.977	3143238723	paomoreno217@gmail.com	
Yarley Gisela Valero				
Lindy Johana Diaz				
Fabio Tapata	93382.577	319.2920259	Fabiotapata2022 @gmail.com	
Yoly Jerez	1010217788	3229092999	andrea18573@gmail.com	Andrea Jerez
Diana Chacón				
Berenice Isabel Gar	36558413	3208417 9007	Beceberomar2023@hotmail.com.	
Luryam Reyes	41584795	3192589511	luryamreyes.sog.co.	
Johanna Morales	1026262928	3142623211	johannamontealegre@gmail.	
Rosa Torres Tolles	41.385.022	3006606087	relbozeta01@hotmail.com	

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

Powered by CamScanner

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

INFORMACIÓN GENERAL DEL EVENTO

Nombre de Evento: Gestion Empresarial Financiera — Ciudad: Bogotá

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

ASISTENTES AL EVENTO

NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	
Daniel Sarmiento	80048367	3116227355	elpuntosolarbogota@gmail.com	
Jacio Hernandez	51856659	3006728085	tupaodesencasa@gmail.com	Jacio Hdz B.
Faiber Gamboa				
Sergio Andres Pinzon	1032482170	3139273247	sergiobike@hot.com	
Ana Lucia Pinzon	1026768168	3197533254	analu0032@gmail.com	
Ana Cristina Narvaez	52316305 Bta	3104536716	anamfam46@gmail.com	
Paola Alejandra Garcia	1000348496	3219820998	dypsas27@gmail.com	
Maria Camila Rojas	1071293127	3219888941	migestajirl0000@gmail.com	
Ana Patricia Valderrama	41918410	3108121144	manostextiles2278@gmail.com	
Sara Rivera Muñoz				
Pedro Yamar Gonzalez	80092447	3053992102	peyoo@gmail.com	
Sandra Milena Torrijo	53079794	3042149414	sutto-table@hotmail.com	
Liz Helena Martinez	39719662	3101311854 11850	luzhelena.martinez909@gmail.com	
Luz Bibiana Prada	52389709	3112278641	luzbibianapc@yahoo.com	Luz Bbiana P.C.
Juan Guillermo Rodriguez	1090792073	3186833425	juanotriano@hotmail.com	
Edgar Tisoy				
Nidia Yolanda Jaramillo				
Luis Arturo Parra	1022342455	3502663320	LPARAFICOS123@gmail.com	Luis Parra
Lilian Dareidy Rosas	1026577576	3208195793	Dareidy2009@gmail.com	Lilian Rosas
Maria Celia Sanchez	51.980.184	3132482277	Celia Sanchez P.	

Powered by CamScanner




PUNTO ECOLÓGICO
RESIDUOS ORGÁNICOS APROVECHABLES
RESIDUOS APROVECHABLES
RESIDUOS NO APROVECHABLES



CO-023 Impreso en papel ahorro

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 ELECTRONICO	FIRMA
1	Sindy Paola Moreno M	1.026.282.977	3143238723	psdmoreno21@gmail.com	
2	Johanna Rodriguez	52901264	3053208273	jonna0803582@gmail.com	
3	Rocio Hernandez B	51.856659	3006728085	topuedesencasa@gmail.com	Rocio Hdez B
4	Patricia Valderrama	41791970	3108121144	manoscreativas2@hotmail.com	
5	LEONEL OSPINA	CC.F/2098436	3102327532	BD.TotalLogrdAmericas@gmail.com	
6	Fabio Zapata	93.382.577	319.2920299	Fabiolozano2022@gmail.com	
7	Johanna de Dios R.	1032405671	3229153663	johanadedios@gmail.com	
8	Diana Chacón	52196780	3006770214	Nevaymartina@gmail.com	Diana Chacón
9	Laura Rios	1010236678	3192047917	fairyshop1911@gmail.com	Laura Rios
10	Ruby Mallery Jacaranda	24470272	3133585385	rubyjaca@hotmail.com	
11	[illegible]	52316306	3045536710	jmproducciones1981@hotmail.com	
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
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: Marketing digitol. Ciudad: Bogotá

Fecha: 11 | Marzo | 2023 Página 1 de 3

ASISTENTES AL EVENTO:

N°	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	FIRMA
1	Berenice I6 .C.	36538413	3208479007	Beimor 2013 @ gmail com.	
2	Aldar Eveliana	30837609	3212723797		Sindy Hurtado.
3	ANDRES ARIAS	79732595	3187364209	ariaspulido888 agmail.com	
4	Yamayra Oviña	52184533	3006290821	grillmeyter@outlook.es	
5	María Cecile Rojas	20112793127	3219888141	Mrojastajado@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 | mayo | 2023

Ciudad: Bogotá

Página 1 de 1

ASISTENTES AL EVENTO :

Nº	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	FIRMA
1	Miguel A Pinzas	79.292.041	3105105300	migpl373@hotmail.	
2	Amanda Rodriguez	52813586	3138889317	amaluroma@6mail	
3	Johanna N. Morales Vargas	1026262928	3142623211	johannanmorales@hotmail.com	
4	Luz Helena Martinez	39719662	3118541850	luzhelenamartinez 909.@gmail.com	
5	Faiber Gamboa	1012430946	3124010696	Emproductos Des.@hotmail.com	Faiber Gamboa
6	John Rico Gonzalez	1026299546	314 203 0446	mystro.edwin@outlook.com	
7	Sergio Andres Pinzón	1032452170	3138223219	Sergmb.Kerphotmail.com	
8	Luis Arturo Parra	1022302455	3502663340	LAGraficos@gmail.	
9	Rosa Torres Torres	41.385.022	3006606087	rdtorres01@hotmail.com	
10	Paola A Garcia	1000348196	3219820998	dypsas 27@gmail.com	
11	Mariam Reyes M.	41.584795	3192589511	mariamreyes.50@g.	
12	Maria Cilia Gaitez P.	51480.184	3132482277.	Ciliasp@hotmail.com	
13	Claudia Patricia Lopez.	52374147	3196973706	cpardelin1@hotm.com	
14	Johana Katerin Orjuela.	1026254836.	3182981285.	johanakaterinorjuelafranco@gmail.com	
15	Ana Lucia Pinzon	1026268168	3194583254		
16	Juan Guillermo Rodriguez T	1019 049 703	318 6833425	juanrotriana@hotmail.com	
17	Ana Dalia Garcia	51959181	3195047251	anadali.09306@gmail.com	
18	Yesith Cordoba	71351493	3182708535	yesidelperseverante@gmail.com	
19	Daniel Sarmiento	80048367	3116227355	elpuntosolar.bogota@gmail.com	
20	Franklin yaster maturana ch	1193790 2	3124653479	Frankboy-29@hotmail.com	

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 | 04 | 2023

Página: 1 | 3

ASISTENTES AL EVENTO :

Nº	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo y Movil)	CORREO ELECTRÓNICO	
1	Daniel Sarmiento	80048367	3116227355	dpuntosolar@gmail.com	
2	Rocio Hernandez Bohorquez	51856659	3006728083	tupuedeserconmigo@gmail.com	
3	Faiber Steven Gamboa Ruiz	Faiber Gamboa	3124010696	info@penzos.com.co	Faiber Gamboa
4	Sergio Andres Ipuzan	1032452 PD	3138223214	Seginbiker@hot.com	
5	Ana Lucia Pinzon Salazar				
6	Ana Cristina Narvaez Arias	52316305	310 4536916	ldmpeluqueriaenca@hotmail.com	
7	Paola Alejandra Garcia Bermudez	1000348496	3219838998	dyp5023@gmail.com	
8	Maria Camila Rojas Fajardo	1014293127	3219888441	mrojasfajardo00@gmail.com	
9	Ana Patricia Valderrama Parente				
10	Maria Esmeralda Ruiz Herrera	Incompleto			
11	Pedro Yamir Gonzalez Cruz	80092447	305 399 2402	peyoga@gmail.com	
12	Sandra Milena Tarifa Pulido	53079194	3142747477	u23023MEVANLIIV	
13	Luz Helena Martinez Fajardo	39719662	311.854.1850	luzhelenamartinez909@gmail.com	
14	Luz Stefania Preciado Correa				
15	Juan Guillermo Rodriguez Triana	1019049203	3186933475	juanotrima@hotmail.com	
16	Edgar Alex Tarqui Triana				
17	Rosa Yolanda Jaramillo Triana				
18	Luis Antonio Parra	1077504455	3502658540	LPGarcia5173081	Luis Parra
19	Jhon Deivid Rosas Botello	1026577576	3203195743	Daeidy2009@gmail.com	Jhon Rosas
20	Maria Cibel Sanchez Peña	51980184	3172482277	Cibesp@hotmail.com	

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

21 Franklin Joshua Maturana Ojeda 11937902 3124053479 Franboy-29@hotmail.com

@ Alejandro Barbosa 79804725 3059151919 @albeco24@Hotmail Alejandro Barbosa

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 | 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 JaylerMaturana Aguilar				
4	Sandra LilianaForero Torres	52157589	304 581 258	Sandraforo483@gmail.com	Sandraforero
5	Martha IsabelCastro				
6	Fabian AndrésArévalo	1010169741	3213181972	medioscreativos87@gmail.com	
7	Lady JohannaDe Dios Rodríguez	1032405671	3229193662	ghanadediosr@gmail.com	
8	AlejandroBarbosa Cortés	79804 725.	305 915 17 17.	albarca24@Hotmail.com	
9	Laura ErnestRios Velandia				
10	Johanna BeatrizRodriguez Rueda	52901264	3057208273	jarrodrigueza558@gmail.com	
11	Ana DeliaGarcia Tafur	51959181	3195047251	anadelia9306@gmail.com	
12	Claudia PatriciaLópez Pedraza	52379854	3196923 70	cpatricia1@hotmail.com	
13	YesidVianchá Alvarado				
14	LEONELOSPINA CASTRO	CC 1209824436	3102327632	Leonel17-42@HOTMAIL.COM	
15	Angela Castro García	53119114.	3169205854	angelacgarcia@gmail.com	
16	MIGUEL A PLAZAS	79292048	3105105360	miapla73@hotmail.com	
17	RUBIAN VALLEJO J.	1121507.521	3123341841	evallejojacaraguay@gmail.com	RUBIAN VALLEJO J.
18	Fabian Vargas	1032429867	3015300243	Fivar89@gmail.com	Fabian Vargas
19	JORGE PERALTA	1026563893	3143986059.	jLPC800@hotmail.com	JORGE PERALTA.
20					

Tratamiento conforme políticas 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: 16 | 03 | 2023 — Página 1 | 2

ASISTENTES AL EVENTO :

Nº	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Movil)	CORREO ELECTRÓNICO	
1	Johana KatevinOtavela Franco				Reemplazo.
2	John EdwinParla González	1026744546	314 203 6446		
3	Amanda LuciaRodriguez Martinez	52813586.	3138889317	amaluroma@gmail.com	
4	AlfonsoMuñoz Castillo	T031167128	3102507110	alfonsos castilla@hotmail.com	
5	Ruby Marleny Jacanamijoy TisoyJacanamijoy Tisoy				Reemplazo.
6	YomaraOsuna				Retirada.
7	Karen JulethParra Buitrago				-
8	Ana rosa Murillo Guevara				
9	Yesith Cordoba Perea	1351493	3182708535	yesidepersevera@gmail.com	
10	Adriana Bonilla Gonzalez	31.529.502	3106894654	asomeroso.afro@gmail.com	
11	Sindy Paola Moreno Moreno	1.026.282.977	3143238723	pamoreno21@gmail.com	
12	Darly GiseldValencia Montaño	1000944802	3108619236	ElbenBan@gmail.com	
13	Cindy JohannaDiaz Hurtado	1059983705	3212723797		
14	Fabio AugustoZapata Rojas	93382.577	319-2920299	Fabiohorpimisa 2022 @gmail.com	
15	Jhorly AndreaJerez Correa	1010217788	3229092999	andrea18373@gmail.com	Andrea Jerez
16	DianaChanchi	52196260	3006770214	Nevaymartinez@gmail.com	
17	Berenice IsabelGarcia Castro	36558413	3208479009	BeseBermar2023@gmail.com	
18	MiriamReyes Gutiérrez	41582795	3192589511	miriamreyesg.30@g.	
19	Johanna Maritza Morales Valderramaldurales Valderrama	1026262928	3142623211	johannamoralesvalderrama@gmail.com	
20	Rosa Torres Torres	RosaTorresTorres	3006606087	rositorres@hotmail.com	

Tratamiento conforme política de datos: Autorizo a IEU Guidance como operador del Programa Comunidad Emprende Contrato No. FDLSF-CPS-276-2022, conforme a las lineamientos establecidos en la ley 1581 de 2012, como responsable de la recolección de los datos personales suministrados, garantizando la seguridad y confidencialidad respecto al tratamiento de los datos personales suministrados en esta 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 | 2022 Página 1 de 3

ASISTENTES AL EVENTO :

Nº	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Movil)	CORREO ELECTRÓNICO	
1	Samid AlfredoGonzález Peralta	80770286	3208059538	Samid.gonzalez1728@hotmail.	
2	Andrés MauricioArias Pulido	79732596	3187364209	ariospulido828@gmail.com	
3	Franklin JavierMaturana Aguilar	11937902	3124653479	Franklinj-29@hotmail.com	
4	Sandra LilianaForero Torres	52157589	3045892587	sandraforero83@gmail.com	
5	Martha IsabelCastro				
6	Fabian AndrésArévalo	1010169791	3213181972	medioscreativos81@gmail.com	FABIAN A.
7	Lady JohannaDe Dios Rodriguez	1032405671	3229153662		
8	AlejandroBarbosa Cortés	79804725	3059151717	albarca24@Hotmail.com	Alejandro Barbosa
9	Laura EmeriRios Velandia				
10	Johanna BeatrizRodriguez Rueda				
11	Ana DeliaGarcia Tafur	51959181	3195047251	anadeliag306@gmail.com	
12	Claudia PatriciaLópez Pedraza	52391174	3219692370		
13	YesidVianchá Alvarado				
14	LEONELOSPINA CASTRO	1020984436	3142408342	VOZ.consejo.voz.de@gmail.com.	
15	Cristian camilo Colmenares	1026295559	3219091597	Cristianllatinez3003@hotmail.com	
16	ElsaBallesteros Tovar	51610069	3208007499	elsaballesteros7960@gmail.com	ElsaBallesteros
17	Edgar alexTisoy	97400115	1117651450	alex-ingatisoy@hotmail.com	
18	angela cristina garcia	53119114	3169205854	angelacgarcia@gmail.com	angela garcia torres
19					
20					

Tratamiento conforme política de datos: Autorizo a BD Guidance para acceder, [illegible]

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	DarwinSarmiento	80048367	3116227355	elpuntosclarbogota@gmail.com	
2	RocioHernandez Bohorquez	51856659	3006728085	topvedesencasa@gmail.com	
3	Faiber StevenGamboa Ruiz	Faiber Gamboa	3124010696	info@planeas.com.co	
4	Sergio Andresponzón	1032952170	3138773214	Sergiobfer@hotmail.com	
5	Ana LuciaPinzón Salazar	1026278166,	3197533754	analuzas@gmail.com	
6	Ana CristinaNarváez Ariza	52316305 etc.	3104536716	mycreadorde@unal.edu.co	
7	Paola AlejandraGarcia Bermudez				
8	Maria CamilaRojas Fajardo	1014293127	3219888141	mcjustfgardo0@gmail.com	
9	Ana PatriciaValderrama Parano	41918<110.	3108121144	manosdecreativas27@hotmail.com	
10	Maria KimenaMuñoz Herrera	79292.041	3105105300	mig pla73@hotmail	Recepcionado
11	Pedro YonarGonzález Cruz				
12	Sandra MilenaTarifa Pulido	53079704	3142474177	gtarifa@gmail.com	Sandra Tarifa
13	Luz HelenaMartinez Peyrano	39719662	3118541850	luzhelenamartinez909@gmail.com	
14	Luz BibianaPiraguata Correa				
15	Juan GuillermoRodriguez Triana	1019049203	3186833455	juanth.ana@hotmail.com	Firmo
16	Edgar AlexTiapy Tiapy				
17	Rosa YolandaJacanamijoy Tiapy				Desertado
18	Luis AntunaPena	1022304455	3502665820	LPSCatios123@gmail.com	
19	Lilian DereidyRosas Bobadilla	lilian1026577576	3203195743	Dereidy30099@gmail.com	Lilian Rosas
20	Maria CibeSanchez Peña	51980.164	3132482277.	Cibesp@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 expresión.

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 :

N°	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	
1	Johana KaterinOrjuela Franco	1026254836	3182981285	johanakaterinorjuelafranco@gmail.com	
2	John EdwinPeña González	1076249546	3142036446		
3	Amanda LuciaRodriguez Martinez	52813586	3178893A	amaluramaC Gmail.	
4	AlfonsoMuñoz Castillo	1031167128	3107507110		
5	Ruby Marleny Jacanamijoy Tisoy Jacanamijoy Tisoy	27470272	3113385385	rubyjaca@hotmail.com	
6	YomaraOsuna				Deseada.
7	Karen JulethParra Buitrago	1233295148	3027195277		
8	Ana rosa Murillo Guevara				
9	Yesith Cordoba Perea				
10	Adriana Sorilla Gonzalez	C.C. 31.529.502		asomcosetro@Gmail.com	310.6894654
11	Sindy Paola Moreno Moreno				
12	Darly GisselaValencia Montaño	1000944802	3108619736	Elbarbon@gmail	Cindy & M
13	Cindy JohannaDiaz Hurtado				
14	Fabio AugustoZapata Rojas	93382577	319-2920299	Fabiohoyarga20220 gmail.com	
15	Jhorly AndreaJerez Correa	1010217788	3209092999	andreaje373@gmail.com	Andrea Jerez
16	DianaChacón				
17	Berenice IsabelGarcia Castro	36258413	3208479009	BereBeimar2023	@gmail.com
18	MiriamReyes Gutiérrez	41584795	3192589511		
19	Johanna Maritza Morales Valderrama Morales Valderrama				
20	Rosa Torres Torres	Rosa Torres Torres	3006060879		

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] 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

Nombre	Apellido	Correo electrónico	Duración
El taller de los ancestros		elta^^^^^^^^^^	58 min
Fabian	Arevalo	*****@***.com^^	2 h 1 min
Elsa	Ballesteros	elsa^^^^^^^^^^	1 h 8 min
El	Bemben	***@***.com^^^^	55 min
Alejandra	Bonito	elbe^^^^@^^^.com	2 h 11 min
Cristian	Colmenares	janu^^^^^^^@^^^.com^^^^^^^^^^	1 h
Ana delia	Garcia	ccam^^^^^^^^^^	2 h 2 min
ANGELA CRISTINA	GARCIA TORRES	anau^^^^^^^^@^^.com^^^^^^^^^^	1 h 22 min
Samid Alfredo	Gonzales	ange^^^^^^^^@^^^.com^^^^^^^^^^	1 h 51 min
luz helena	martinez	*@***.com^^^^^^^^^^	2 h 2 min
Nevay	Martinez	luzh^^^^^^^^^^	2 h
julian	Mora	****@***.com^^^^^^^^@^^^.com	2 h 12 min
Johanna maritza	Morales valderrama	julian.mora@duuidance.co^^^^^^^^^^	2 h 3 min
Paola	Moreno	********@***.com^^^^^^^^^^	2 h 3 min
frankboy78	palacios	paom^^^^^^^^@^^^.com^^^^^^^^^^	2 h 3 min
Janna	Rodriguez	iran^^^^^^^^^^	2 h 3 min
Lilian	Rosas	*@***.com^^^^^^^^@^^.com^^^^^^^^^^	1 h 57 min
Cilia	Sanchez	janh^^^^^^^^@^^.com^^^^^^^^^^	1 h 47 min
Edgar Alex	Tisoy Tisoy	dore^^^^^^^@^^^.com^^^^^^^^^^	1 h 57 min
Edgar Alex	Tisoy Tisoy	cili^^^^^@^^^.com^^^^^^^^^^	3 min
Aixa Patricia	Valderrama Paramo	euga^^^^^^^^^^	1 h 56 min
Fabio	Zapata	****@***.com^^^^^^^^^^	1 h 50 min
		tiso^^^^^^^@^^^.com^^^^^^^^^^	2 h
		mano^^^^^^^^^^	
		*********@***.com^^^^^^^^^^	
		norm^^^^^^^^^^	
		****@***.com	

Hora a la que se unió	Hora a la que salió
8:03	9:02
7:01	9:05
7:56	9:04
7:02	9:03
6:53	9:04
8:04	9:03
7:01	9:03
7:08	8:49
7:09	9:04
7:02	9:04
7:01	9:01
6:53	9:05
7:01	9:04
7:01	9:04
7:01	9:05
7:06	9:04
7:07	9:04
7:07	9:05
7:01	7:04
7:05	9:05
7:15	9:04
7:04	9:04

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 | 2023

Ciudad:

Página 1

ASISTENTES AL EVENTO :

Nº	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	
1	Samid AlfredoGonzález Peralta				Samid gonzalez
2	Andrés MauricioArias Pulido	79 732 595	3187364209		
3	Franklin JayderMaturana Aguilar	11937902	3124653179	Frankboy-29@hotmail.com	
4	Sandra LilianaForero Torres	52 157 589	3041589258		Sandra Forero
5	Martha IsabelCastro				
6	Fabian AndresArévalo	1010169791	3213167477		Fabian Arevalo
7	Lady JohannaDe Dios Rodriguez	1032403671	3229153662		
8	AlejandroBarbosa Cortés				
9	Laura EmeditRios Velandia				
10	Johanna BeatrizRodriguez Rueda	52901264	3057206273		
11	Ana DeliaGarcia Tafur	51015918	3195047251		
12	Claudia PatriciaLópez Pedraza	52374174	3214692370		
13	YesidVianchá Alvarado				
14	LEONELOSPINA CASTRO	LEONELO 1209	3102327453	EDITORIAL DEARTHICA	
15	Angela Garcia	53119114	3169205854		
16	JORGE PERDITA	1026563893.	3143986059		
17	Amando Rodriguez	52813586	31388893A		
18	Diana Chacon	52196760	3006770214		Diana Chacon
19	Elsa Ballesteros t.	51610069	3208007489		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:

Nº	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	
1	Johana KaterinOjuela Franco	1026254836	3182981285	johanaKaterinOjuelafranco0@gmail.com	
2	John EdwinPeña González	1026249546	3142036446		
3	Amanda LuciaRodriguez Martinez	52813586	3138829317		
4	AlfonsoMuñoz Castillo				
5	Ruby Marleny Jacanamijoy TisoyJacanamijoy Tisoy	27470272	3133385385	rubyjaca@Hotmail.com	Marleny Jacanamijoy T.
6	YomairaOsuna				
7	Karen JulwthParra Buitrago	1233995148	3027145277	KP13433@GMAIL.COM	
8	Ana rosa Murillo Guevara				
9	Yesith Cordoba Perea	71357493	3182708537	—	
10	Adriana Bonilla Gonzalez	31529.502.	3106854654		
11	Sindy Paola Moreno Moreno	1.026.282.977	3143238723		Sindy Paola Moreno
12	Darly GiselaValencia Montaño				
13	Cindy JohannaDiaz Hurtado				
14	Fabio AugustoZapata Rojas	93382577	319-2920299		
15	Jhorly AndreaJerez Correa	1010217788	3229092994		Andrea Jerez
16	DianaChacón				
17	Berenice IsabelGarcia Castro	36558413	BERENICE26G	3208479	
18	MiriamReyes Gutiérrez	41584795			
19	Johanna Maritza Morales ValdemamaMorales Valdemama	1026262928	3142623211		
20	Rosa Torres Torres	41.385.022	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 [illegible] 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: Economía Circular

Fecha: 30 | 03 | 2023

Ciudad:

Página 1

ASISTENTES AL EVENTO :

Nº	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	
1	DanielSarmiento	80048367	3116227355	cjrutas@derbogota@gmail.com	
2	RocíoHernández Bohórquez	51856659	3006728085	tuepuedesroncosa@gmail.com	
3	Faiber StevenGamboa Ruiz				
4	Sergio Andrésperzón	1032452470	3138223214	seginfafe@hot.com	
5	Ana LuciaPinzón Salazar	1026276168	3197333231	analupa13@gmail.com	
6	Ana CristinaNarváez Ariza	52 316 305 854	3104536916	[illegible]	
7	Paola AlejandraGarcía Bermúdez	1000348496	3219820998	dyp1002278@gmail.com	
8	María CamilaRojas Fajardo	1014293127	3219888441	mrojasfajardo@gmail.com	
9	Aixa PatriciaValderrama Parramo				
10	María XimenaMuñoz Herrera	X. mena M.	3172281838	ximenamunozh@gmail.com	
11	Pedro YomarGonzález Cruz	80.092.447	3053992102	pedrog@gmail.com	
12	Sandra MilenaTorrijo Pulido	35071.794	3142997177	[illegible]	
13	Luz HelenaMartínez Payanene	39719662	3118541850	luzhelenamartinez409@gmail.com	
14	Luz BibianaPiragauta Correa	52389709	3112228641	luzbibianap@yahoo.com	
15	Juan GuillermoRodríguez Triana	1019049203	3186833425	juanotriana@hotmail.com	
16	Edgar AlexTisoy Tisoy	97400115	3193295598	[illegible]	
17	Rosa YolandaJanamejoy Tisoy				
18	Luis ArturoParra	1022392455	3502683410	LPGiaFrcu5123@[illegible]	
19	Lilian DoreidyRosas Bobadilla	1026577576	3203195743	Doreidy3009@gmail.com	
20	María CilaSanchez Peña	51.980.184	3132482277	Cilaspa@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





Organico

de uso y conservación

Beneficios

Para el ambiente:

del reciclado de Café

medio de huertas urbanas

uso del lipio

como abono a

y viveres

Potes Plasticos de usos para

Siembras de Plantas

Uso de botellas Plasticas para

el proceso de fabricación de Casas

Prefabricadas.

- Presupuesto

Coffe Hotel

Nuestro hotel tiene las siguientes

* Paneles Solares $ 5'000.000
* Recoleccion de Aguas lluvias
* Reciclamos los desechos
+ Energia Eolica. $ 3'000.000
+

Coffe Hotel

Nuestro hotel tiene las siguientes:

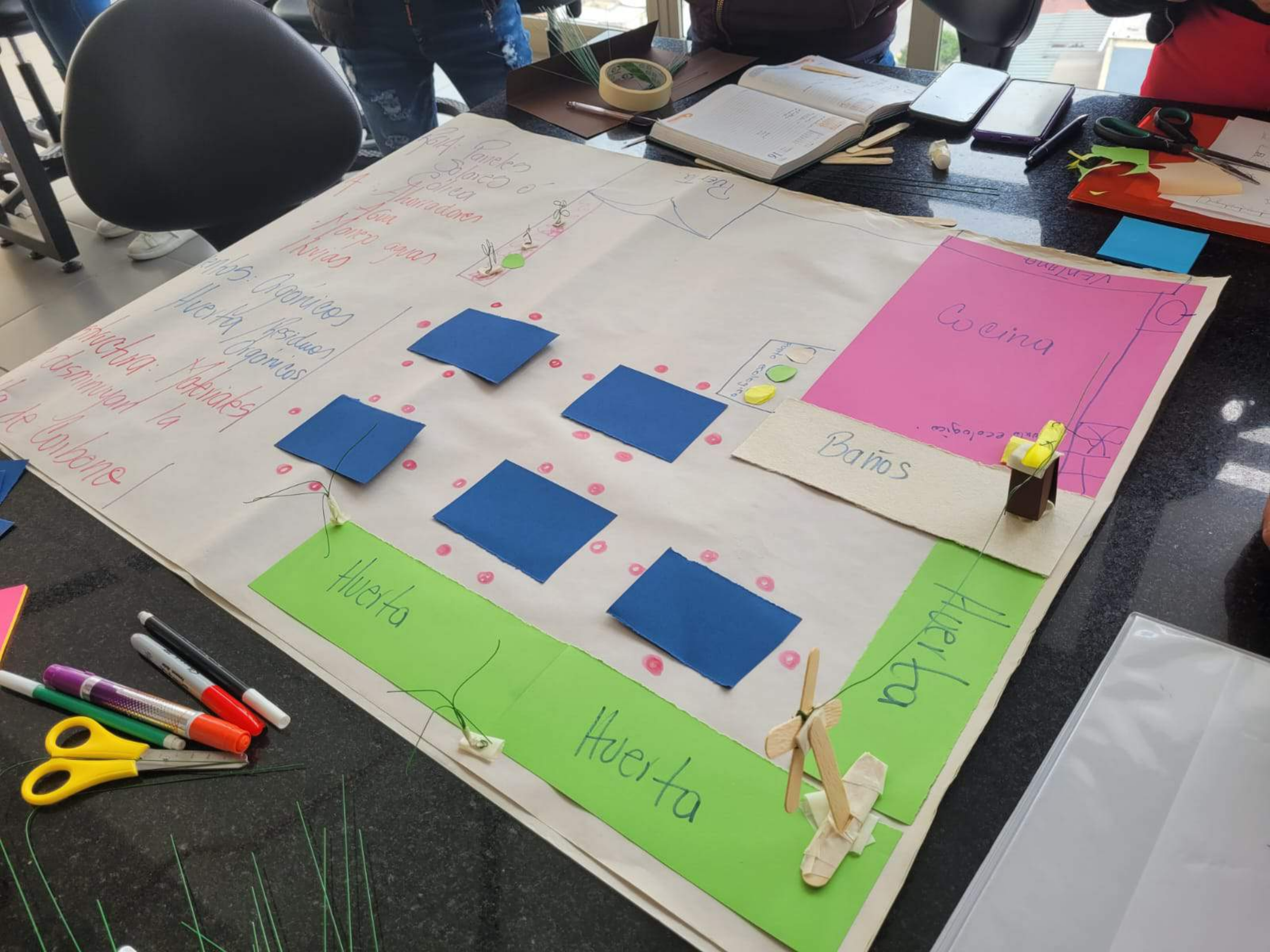
Paneles Solares $5'000.000

Recoleccion de Aguas lluvias $3'000.000

Reciclamos los desechos y los volvemos en Compostaje

Eolica- $3'000.000

HOTEL CAFE


Cocina
Baños
Huerta
Huerta
Huerta



GD-023 Imprimir en papel oficio

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

ORMACION GENERAL DEL EVENTO

nbre de Evento: Negocios Verdes. Ciudad: Bogotá.

ha: 04 03 2023 Página 1 de 2

STENTES AL EVENTO :

NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo y Móvil)	CORREO ELECTRÓNICO	FIRMA
Hugo fernando Peñilla	79999230	3206688199	huzdfp788@hotmail.com	
Yhersson Santiago Garzón				REMPLAZO
Jose Germán Manos				REMPLAZO
Edwin Vallejo.	79754942	3214685061	Socodelicuetromers@gmail.com	
Evelin Rivera	1000226868	3208613121	nicolrivera15003@gmail.com	Evelin.
Pilar Ubaldina Velasco	26.813.360	3232310882	Francisco del Pilar Velasco@gmail.com	
Lucia Amaya Argenta.	1014212573.	3219138807	Lui-2916@hotmail.com	
Juan Carlos Valdivieso (Nando).	80'257.904.	3107060952.	nandoisavaldas@gmail.com	NANDO
Juan Pablo S.F. Barrera Suarez	80.036.958	3107601264	juansepa19@hotmail.com	
Yurysmar Esperanza Villamizar	38227751	3007989581	Esperanzavillamizar98@gmail	
Santiago Villamil Ruiz	1019109201	3134618533	Santiagodvillamil@	

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 Alois				REMPLAZO.
Juan David Moreno				
Luisa Elena Sanchez	1091813216	3227277216	Shanela33@gmail.com	
Monica Diaz.				REMPLAZO.
Alexandra Escobar	52018535	3105880421	alexoctiz@gmail.com	Alexandra Escobar
Santiago Vargas	91761982	3103727427	vestosonya@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	1040197749	3136302464		REMPLAZO.
Luis H Peña	5'881.924	3228204588	sonnyp16@gmail.com	Remplaza Luis Peña
Yaiber Rene Castellanos	1.053.336.757	3114133177	Y.Castellanos.rc@gmail.com	S.V.P.273
Monica Zamora.	1023938380	3124253855	monicaolap.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

Nuestro sistema político 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, proporcionada por su divulgación (consulta, uso, circulación y impresión).

Powered by CamScanner

meet.google.com/ffi-bcms-efj

Grabación

Alejandra Bonito está presentando





Jairo Ariza

22 más

Melissa Rodriguez ha abandonado la reunión

Melissa Rodriguez se ha unido (no pertenece a BD Guidance)

Personas

Silenciar a todos

Añadir personas

pablo aloisi

Sandra Peña

Wilson Javier Mendez Hu...

YARA VANNESA CORREA ...

Yoconta Chocolates

Yoiber Castellanos

Más invitados

8:54 | Economía circular

26

Buscar

ESP

8:54 a. m.
7/03/2023

Personas

Silenciar a todos

Añadir personas



Sandra Peña

W

Wilson Javier Mendez Hu...



YARA VANNESA CORREA ...

Yoconta Chocolates

Y

Yoiber Castellanos

Más invitados



Faber Aristizabal

Edificio APA

Personas

Silenciar a todos

Añadir personas

Hugo Perilla

Jairo Ariza

JUAN CARLOS PLAZAS

Luisa Elena Sánchez Garcia

Melissa Rodriguez

Monica zamora olaya

Olga lucia Caycedo

pablo aloisi

Personas

Silenciar a todos

Añadir personas


Cindy krystle Ruiz Fonseca


Diego Alejandro Pinto

E
Evelin Rivera

f
fredy ediksom moreno g...


Gastronomía de Colombi...

H
Hugo Perilla

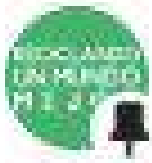
J
Jairo Ariza

Silenciar a todos

Añadir personas



Alejandra Bonito



Alejandra Bonito
Presentación

A

Alexandra escobar aillòn

A

Alexandra escobar aillòn

A

Ana Lucia Rendon Bello

A

Andres Bernal



Camila Cardenas



J

Jairo Ariza



A

Andres Bernal

f

fredy ediksom moreno g...

E

Evelin Rivera

J A

18 más

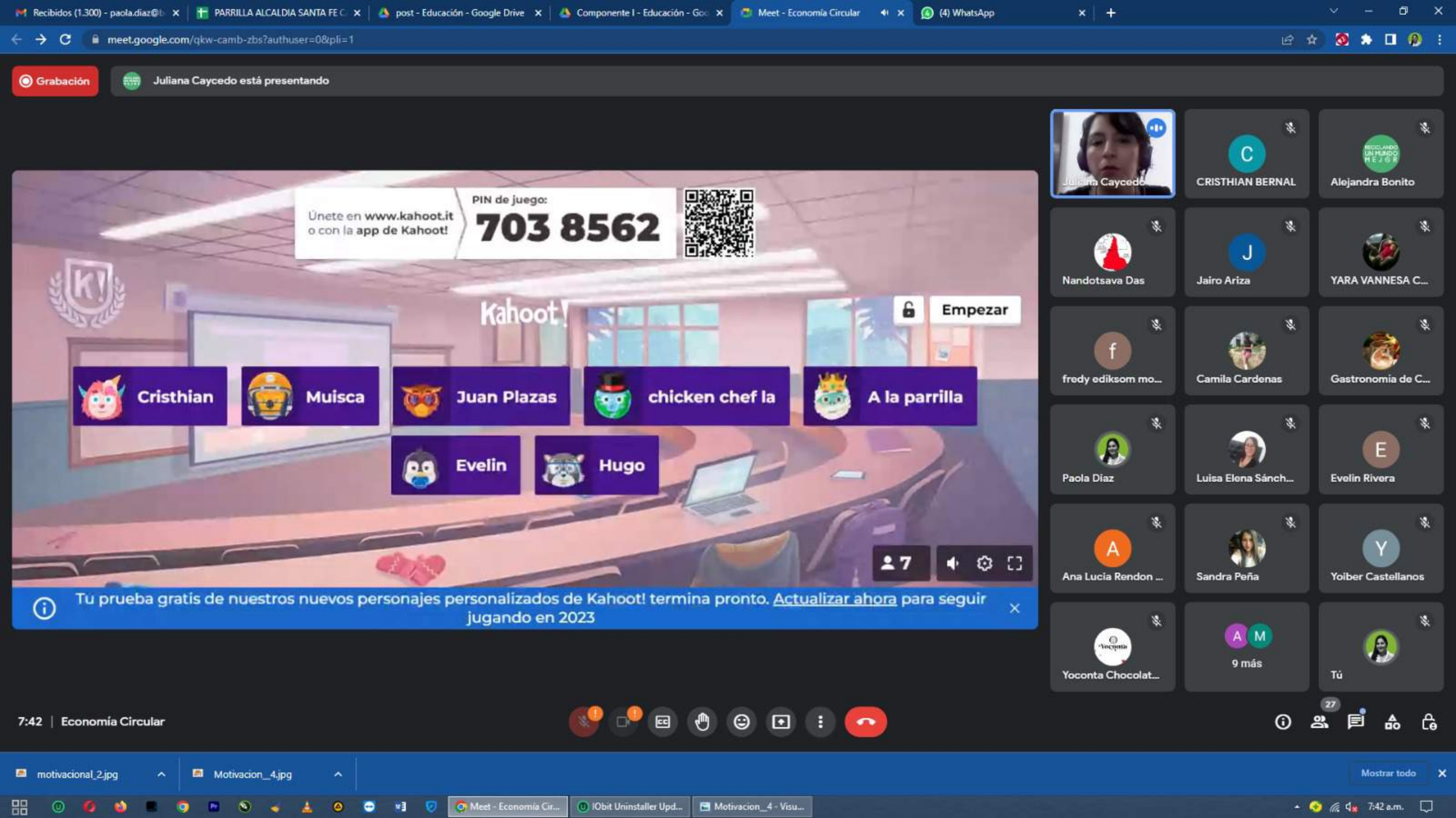
M

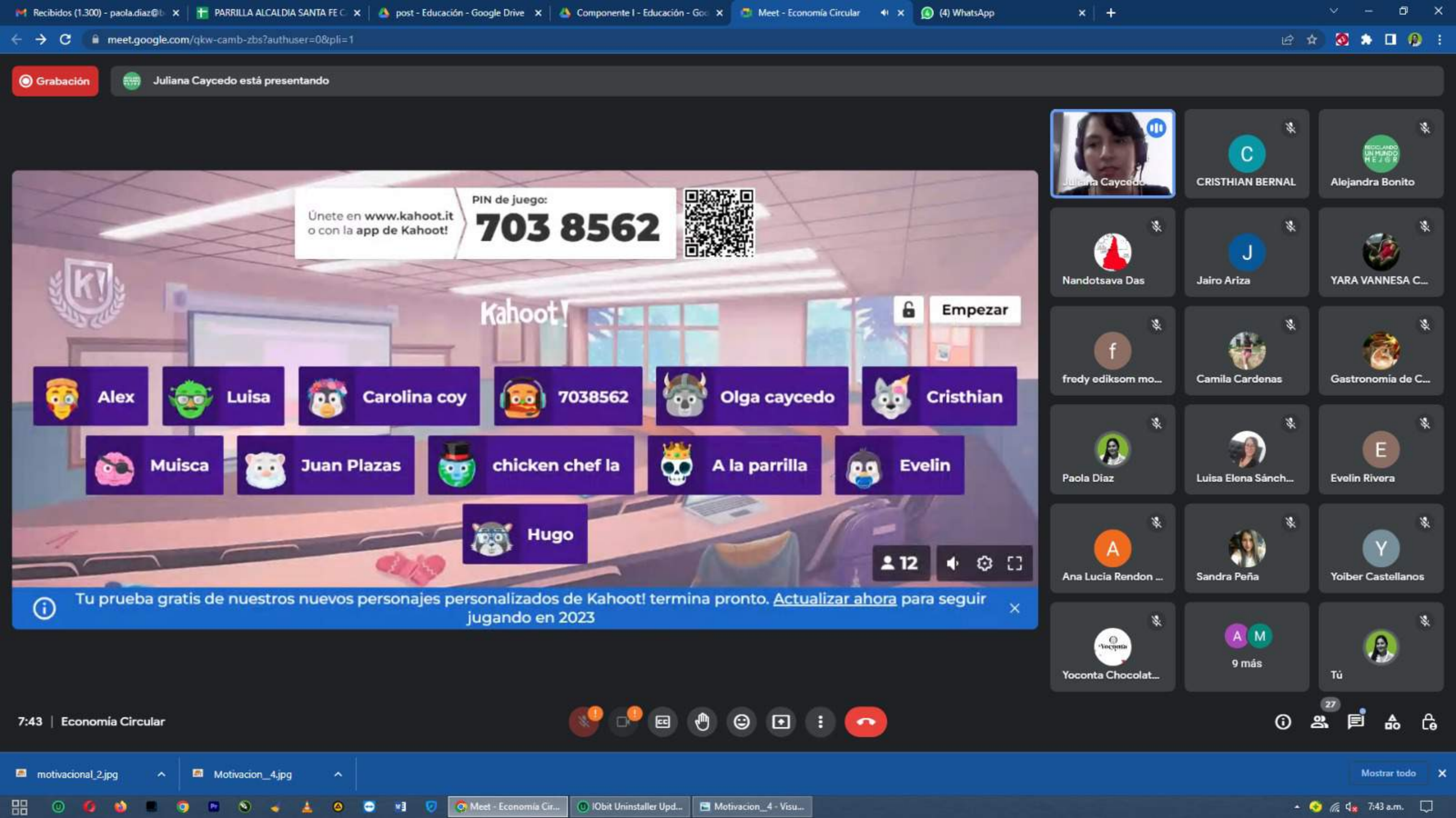
Tú

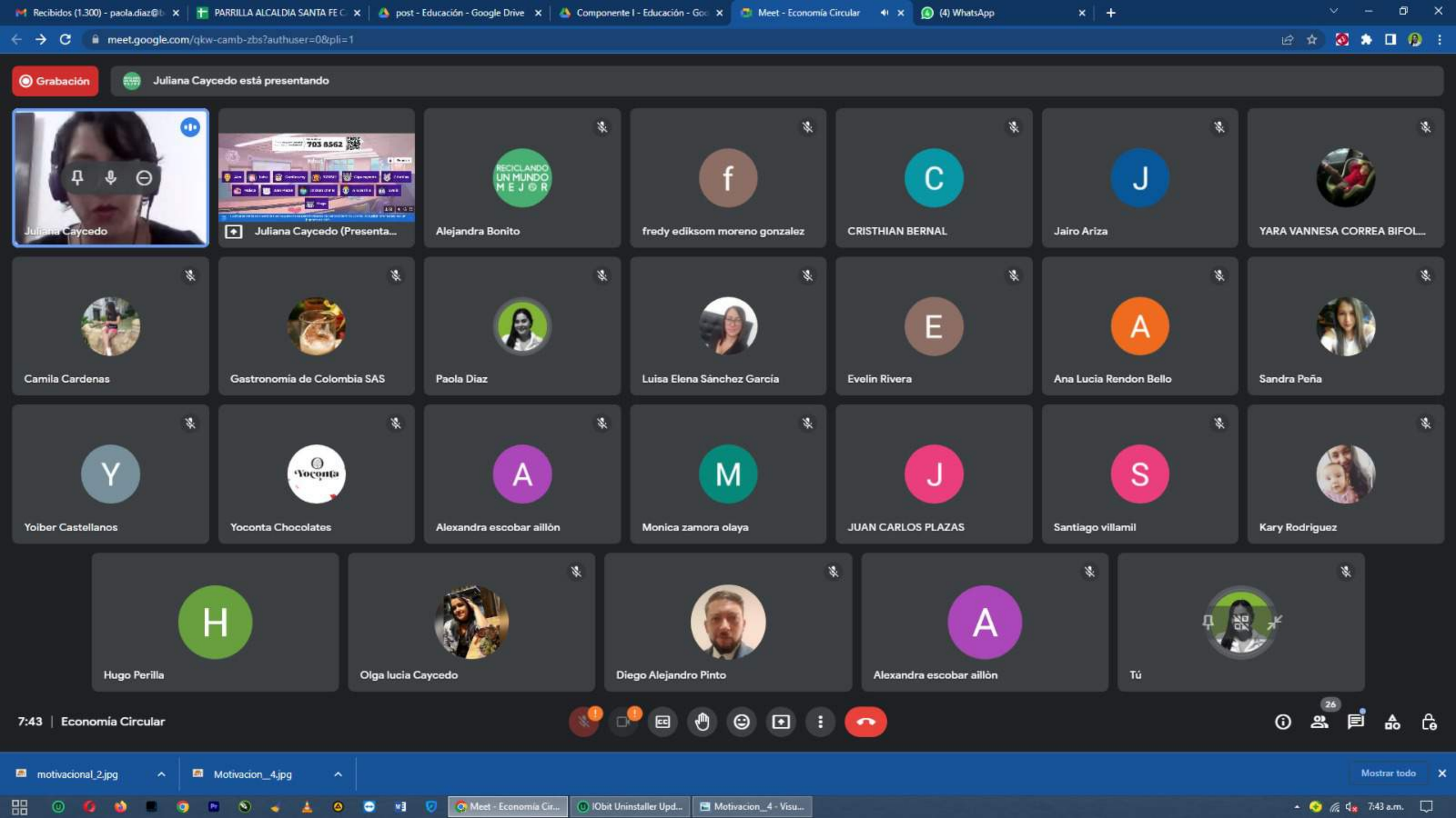
26

Nombre	Apellido	Correo electrónico	Duración
Jairo	Ariza	jair^^^^^@^^^.com	2 h
CRISTHIAN	BERNAL	est.^^^^^^^^^^@***	1 h 36 min
Alejandra	Bonito	janu^^^^^^^@^^^.com	2 h 22 min
Camila	Cardenas	camil^^^^^^^^^^^^@***.com	1 h 32 min
Yoiber	Castellanos	ases^^^^^^^^^^^^@***.com	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.co	22 min
Nandotsava	Das	nanu^^^^^^^^@***.com	1 h 32 min
Gastronomía	de Colombia SAS	gast^^^^^^^^^^@***.com	2 h 11 min
Paola	Diaz	paola.diaz@hdguidance.com	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	freu^^^^^^^^^^^^@***.com	2 h 3 min
Sandra	Peña	samm^^^^@^^^.com	2 h
Hugo	Perilla	hugu^^^^@^^^.com	2 h 5 min
Diego Alejandro	Pinto	diego.pinto@comunidadempr	1 h 55 min
JUAN CARLOS	PLAZAS	gatu^^^^^^^^^^^^@***.com	1 h 16 min
Ana Lucia	Rendon Bello	luci^^^^^^@^^^.com	1 h 55 min
Evelin	Rivera	nicu^^^^^^^^^^^^@***.com	2 h 5 min
Kary	Rodriguez	kary^^^^^^^^^^^^*@***.com	49 min
Kary	Rodriguez	rour^^^^^^^^^^^^*@***.com	59 min
Luisa Elena	Sánchez García	shan^^^^@^^^.com	1 h 51 min
Santiago	villamil	sant^^^^^^^^^^^^@***.com	53 min
Santiago	Villamil Diaz	sant^^^^^^^^^^^^*@***.com	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


Recibidos (1.300) - paola.diaz@b
PARRILLA ALCALDIA SANTA FE C
post - Educación - Google Drive
Componente I - Educación - Goc
Meet - Economía Circular
(4) WhatsApp
meet.google.com/qkw-camb-zbs?authuser=0&pli=1
Grabación
Juliana Caycedo está presentando
Únete en www.kahoot.it o con la app de Kahoot!
PIN de juego:
703 8562
Kahoot!
Empezar
Cristhian
Muisca
Juan Plazas
chicken chef la
A la parrilla
Evelin
Hugo
7
Tu prueba gratis de nuestros nuevos personajes personalizados de Kahoot! termina pronto. Actualizar ahora para seguir jugando en 2023
Juliana Caycedo
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
Yoiber Castellanos
Yoconta Chocolat...
9 más
Tú
7:42 | Economía Circular
27
motivacional_2.jpg
Motivacion_4.jpg
Mostrar todo
Meet - Economía Cir...
IObit Uninstaller Upd...
Motivacion_4 - Visu...
7:42 a.m.


Recibidos (1.300) - paola.diaz@b
PARRILLA ALCALDIA SANTA FE C
post - Educación - Google Drive
Componente I - Educación - Goc
Meet - Economía Circular
(4) WhatsApp
meet.google.com/qkw-camb-zbs?authuser=0&pli=1
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
Juliana Caycedo
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
Yoiber Castellanos
Yoconta Chocolat...
9 más
Tú
7:43 | Economía Circular
27
motivacional_2.jpg
Motivacion_4.jpg
Mostrar todo
Meet - Economía Cir...
IObit Uninstaller Upd...
Motivacion_4 - Visu...
7:43 a.m.


Recibidos (1.300) - paola.diaz@b
PARRILLA ALCALDIA SANTA FE C
post - Educación - Google Drive
Componente I - Educación - Goc
Meet - Economía Circular
(4) WhatsApp
meet.google.com/qkw-camb-zbs?authuser=0&pli=1
Grabación
Juliana Caycedo está presentando
Juliana Caycedo
Juliana Caycedo (Presenta...
Alejandra Bonito
fredy ediksom moreno gonzalez
CRISTHIAN BERNAL
Jairo Ariza
YARA VANNESA CORREA BIFOL...
Camila Cardenas
Gastronomía de Colombia SAS
Paola Diaz
Luisa Elena Sánchez García
Evelin Rivera
Ana Lucia Rendon Bello
Sandra Peña
Yoiber Castellanos
Yoconta Chocolates
Alexandra escobar aillòn
Monica zamora olaya
JUAN CARLOS PLAZAS
Santiago villamil
Kary Rodriguez
Hugo Perilla
Olga lucia Caycedo
Diego Alejandro Pinto
Alexandra escobar aillòn
Tú
7:43 | Economía Circular
26
motivacional_2.jpg
Motivacion_4.jpg
Mostrar todo
Meet - Economía Cir...
IObit Uninstaller Upd...
Motivacion_4 - Visu...
7:43 a.m.

Recibidos (1.300) - paola.diaz@b | PARRILLA ALCALDIA SANTA FE C | post - Educación - Google Drive | Componente I - Educación - Goc | Meet - Economía Circular | (4) WhatsApp

meet.google.com/qkw-camb-zbs?authuser=0&pli=1

Grabación

Juliana Caycedo está presentando




Juliana Caycedo

Alejandra Bonito

fredy ediksom ...

CRISTHIAN BE...

Jairo Ariza

YARA VANNES...

Camila Cardon...

Gastronomía d...

Paola Diaz

Luisa Elena Sán...

Evelin Rivera

Ana Lucia Ren...

Nandotsava Das

Sandra Peña

Yoiber Castella...

Yoconta Choc...

Alexandra esc...

Monica zamora...

7 más

Tú

7:45 | Economía Circular

27

motivacional_2.jpg | Motivacion_4.jpg | Mostrar todo

Meet - Economía Cir... | IObit Uninstaller Upd... | Motivacion_4 - Visu...

7:45 a.m.

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 Creativa

Fecha: 11 | 03 | 2023

Ciudad: Bogotá

Página 1 de 1

ASISTENTES AL EVENTO :

Nº	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Movil)	CORREO ELECTRÓNICO	FIRMA
1	Yuly Melissa Rodriguez				REMPLAZO
2	Daniel Gonzalez				
3	Juan Carlos Plaza				
4	Hugo Fernando Perilla				
5	Wilson Javier Mendez				
6	Hugo Perilla-Angélica Diaz				
7	Piedad Angélica Diaz G	52' 187.465	3052659126	piedaddiaze@gmail.com	REMPLAZO
8	Luis Antonio Rodriguez	79' 395 037	3196116090	Luisrov9 10@gmail.com	
9	Camila Cárdenas	1010224852	3104831828	Camila951114@hotmail.es	
10	Evelin Rivera	1000226868	3208613421	nicolriv e101520 08@gmail.com	Evelin Rivera
11	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
12	Jairo Alonso Ariza	1033690760	3115390500	Jairoa8709@gmail.com	
13	Claudia Milena Vera Lopez	39677389	3124357272	sammyps16@gmail.com	
14	Alexandra Escobar Pillon	52018535	3105880421	alexactriz@gmail.com	
15	Santiago Villamil Diaz	1019109201	3134618533	Santiagodvillamil@	
16					
17					
18					
19					
20					

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: Economia Circular Ciudad: Bogotá.

Fecha: 11 | 03 | 2023 Página 1 de 1

ASISTENTES AL EVENTO:

Nº	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No	NUMERO TELEFONICO (Fijo / Movil)	CORREO ELECTRÓNICO	FIRMA
1	Juan Pablo Alois				
2	Juan David Moreno	93365.025	3012143347	Freddy1410@10	
3	Jirsa Elena Sanchez	1091813216	3227227216	Shanela33@gmail.com	
4	Jose Benjamin Rojas				
5	Monica Diaz				
6	Alexandra Escobar	1020185535	3105880421	alexactriz@gmail.com	Alexandra Escobar
7	Jessica Fandiño				
8	Santiago Vargas	1121761482	3103727427	restesmtafe@gmail.com	
9	Juvenal Cardoso				RECHAZO
10	Jairo Alonso Ariza	1033690760	3115390500	Jairo.8709@gmail.com	Jairo Ariza
11	Juan Carlos Calderon				
12	Carolina Coy Rendon	1022939995	3133625448	Chocolatescyacosta@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.rc@gmail.com	1-2-23
17	Monica Zamora	1023938380	3124265853	monicaolap.26@gmail.com	
18	Camila Andrea Cardenas	1010224852	3104831928	Camila951114@hotmail.es	Camila G.
19	Yaña Vanessa Correa	52536946	3102219728	yvanessa@hotmail.com	
20	Andres Bernal	1026557446	3138232514	Cabernal644@hotm	

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 impresión.

Powered by CamScanner


terruño
Campestre
RESTAURANTE




terruño
Campestre
RESTAURANTE


Топли Самарби
РЕСТОРАНТ


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.*	2 h 33 min
Andres	Bernal	cabe^^^^^^@^^^.com	1 h 37 min
Alejandra	Bonito	jaru^^^^^^@^^^.com	2 h 24 min
Camila	Cardenas	cami^^^^^^^^^^^^@^^^.com	23 s
Yoiber	Castellanos	ases^^^^^^^^^^^^@***.com	2 h 5 min
Olga lucia	Caycedo	olga^^^^^^^^^^^^@***.com	2 h 2 min
Yoconta	Chocolates	**@***.com	2 h 2 min
YARA VANNESA	CORREA BIFOLCO	cfloc^^^^^^^^^^^^@***.com	1 h 45 min
Nandotsava	Das	yvan^^^^@^^^.com	1 h 29 min
Alexandra	escobar aillòn	nanu^^^^^^^^^^@***.com	1 h 56 min
fredy ediksom	moreno gonzalez	alex^^^^^@^^^.com	2 h 11 min
Sandra	Peña	ireu^^^^^^^^^^^^@***.com	1 h 58 min
Hugo	Perilla	samn^^^^@^^^.com	1 h 59 min
Diego Alejandro	Pinto	nugu^^^^@^^^.com	2 h 3 min
Ana Lucia	Rendon Bello	diego.pinto@comunidadmnr	1 h 45 min
Evelin	Rivera	luci^^^^^^@^^^.com	1 h 51 min
Melissa	Rodriguez	nico^^^^^^^^^^^^@***.com	1 h 56 min
Cindy	Ruiz	mrod^^^^^^^^^^@***.com	1 h 54 min
Luisa Elena	Sánchez García	cind^^^^^^@^^^.com	32 min
Monica	zamora olaya	shan^^^^^@^^^.com	1 h 19 min
		moni^^^^^^^^^^@***.com	1 h 55 min

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

meet.google.com/jam-dzdq-cdg?authuser=0

Grabación

Alejandra Bonito está presentando





Yoiber Castellanos

15 más

Tú

Personas

Silenciar a todos

Añadir personas

Buscar a gente

En la llamada

Milena Baracaldo (Tú)
Anfitrión de la reunión

Alejandra Bonito

Alejandra Bonito
Presentación

Alexandra escobar aillòn

Ana Lucia Rendon Bello

7:42 | Economía Circular

18

Buscar

ESP

7:42 a. m.
13/03/2023

Grabación

Alejandra Bonito está presentando





Y

Yoiber Castellanos

J

15 más

M

Tú

Personas

Silenciar a todos

Añadir personas

A Andres Bernal

Diego Alejandro Pinto

E Evelin Rivera

f fredy ediksom moreno g...

H Hugo Perilla

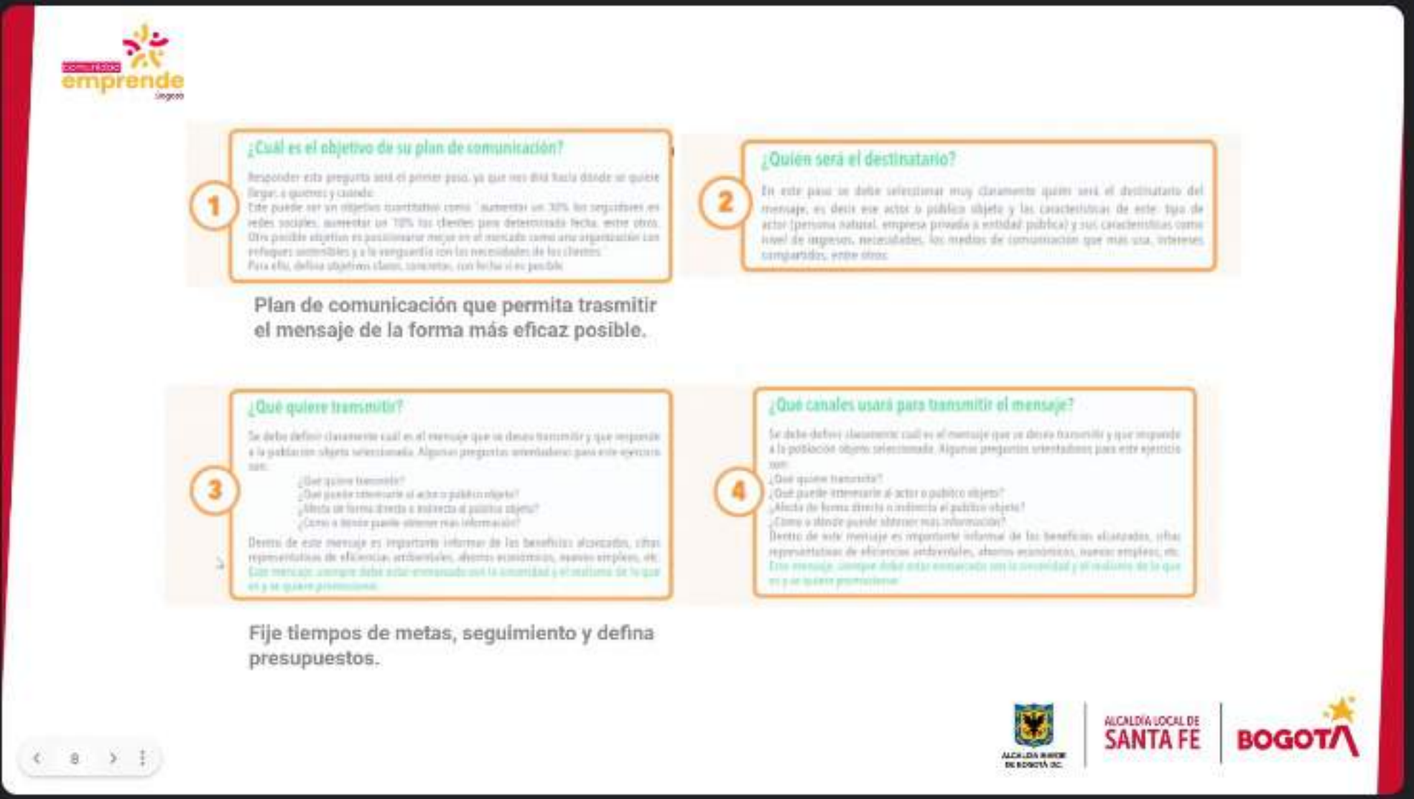
J Jairo Ariza

Melissa Rodriguez

M Monica zamora olaya

Grabación

Alejandra Bonito está presentando





Y

Yoiber Castellanos

J

15 más

M

Tú

Personas

Silenciar a todos

Añadir personas

Nandotsava Das

Olga lucia Caycedo

Sandra Peña

YARA VANNESA CORREA ...

Y

Yoiber Castellanos

Más invitados

Paola Diaz

18

Grabación

Alejandra Bonito está presentando

ideas mercadeo verde

File Edit View Insert Format Data Tools Extensions Help Last edit was 3 minutes ago

Share

	Idea	Requerimientos
2	Manejo reutalizable % descuento	Productos de manejo de aluminio, logistica de recolleccion, información eficiente de beneficio economico y ambientales al utilizar este servicio.
3	Manejo compostable - Coste adicional / Beneficio ambiental	Informar del costo economico adicional relacionada al Beneficios ambientales, sociales. Pregunta si requiere adicionales de cubiertos o servilletas
4	Hojas de platano - empaques - Beneficio ambiental	Logistica de producion de los empaques con Hojas de platano
5	Uses la manaje - % descuento	

Sheet1

Alejandra Bonito

Luisa Elena Sánchez Gar...

A

17 más

M

Tú

Personas

Silenciar a todos

Añadir personas

Olga lucia Caycedo

p pablo aloisi

Sandra Peña

YARA VANNESA CORREA ...

Yoconta Chocolates

Y Yoiber Castellanos

Más invitados

8:33 | Economía Circular

21

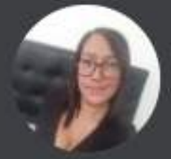
Buscar

ESP 8:33 a. m. 13/03/2023

Nombre	Apellido	Correo electrónico	Duración
pablo	aloisi	alol^^^^^^@^^^.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^^^^^^@^^^.*	2 h 28 min
Alejandra	Bonito	jaru^^^^^^@^^^.com	2 h 31 min
Yoconta	Chocolates	cruc^^^^^^^^^^^^@***.com	2 h 22 min
YARA VANNESA	CORREA BIFOLCO	yvan^^^^@^^^.com	2 h 46 min
Marcela	Cruz	marcela.cruz@bdguidance.co	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@unidadempren	40 min
fredy ediksom	moreno gonzalez	fred^^^^^^^^^^^^@***.com	2 h 36 min
Sandra	Peña	sanm^^^^@^^^.com	2 h 28 min
Hugo	Perilla	hugu^^^^@^^^.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 Bonito

J

Jairo Ariza

f

fredy ediksom moreno gonzalez



Nandotsava Das



Sandra Peña



Gastronomía de Colombia SAS

A



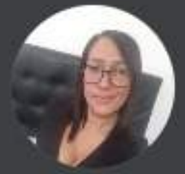
11 más

M

Tú

19

Grabación



Luisa Elena Sánchez García



Alejandra Bonito

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

Nandotsava Das

p

pablo aloisi



Sandra Peña

S

Santiago villamil



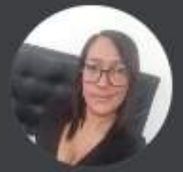
YARA VANNESA CORREA ...



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



12 más

M

Tú

Personas

Silenciar a todos

Añadir personas

fredy ediksom moreno g...

Gastronomia de Colombi...

Hugo Perilla

Jairo Ariza

JUAN CARLOS PLAZAS

Luisa Elena Sánchez García

Monica zamora olaya

20

ALCALDÍA MAYOR 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	REMPLAZO
2	Yolye Melisa Rodriguez				
3	Daniel Gonzalez				
4	Hugo Fernando Peña	79999230	3206888199	hugofp73@hotmail.com	
5	Judd Carlos Plaza.				
6	Luis Antonio Rodriguez	79'345037	3196116090	Luisrang 10132729	
7	Brallhan Steven OAM	1017427187	3154576494	brallhan@hotmail.com	Brallhan Oiti
8	Fredy Moreno	93'365.025	3014143347		
9	Esperanza Villamizar	3837751	3007989581	Esperanzavillamizar76@gmail.com	
10	Representante Colegio Parque	2566559	310-284-24-19		
11	Evelin Rivera	1000226868	3208613421	nicolriveria152003@gmail.com	
12	Cristhian Bernal	1026557446	3138232514	Cabernal644@hot	
13	Mauricio Valencia Peña	39677389	3124357272	sammyp16@gmail.com	Remplazo Luis Peña
14	Alexandra Escobar Ailla	52019533	3105880421	alexactriz@gmail.com	Alexandra Escobar
15	Camila Cárdenas	1010224852	3104831828	Camila951114@hotmail.es	
16	Santiago Villamil	1019109201	3134618533	santiagoVillamil@gmail	
17	Santiago Vargas	91761981	3103727427	sv.tosanto.fc@gmail.com	
18	Jaime Alonso	83690760	3115390500	Jaime8709@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 1 de

ASISTENTES AL EVENTO:

N°	NOMBRES / APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Movil)	CORREO ELECTRÓNICO	
1	Juan Pablo Alais				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	91261987	3103777477	rutasantafe@gmail.com	
9	Juvenal Londoño				Remplazo.
10	Jairo Alonso Ariza	1033690760	3115390500	Jairo8709@gmail.com	Jairo Ariza
11	Jonfaibes Calderon				
12	Carolina Coy	1022939995	3133625448	chocolatesyjoyanta@gmail.com	
13	Ana Lucia Redondo	20928245	3144787176	Lucia2382@Hotmail.com	Ana Lucia Rendon Bello
14	Olga Lucia Caicedo				Remplazo
15	Luis H Peña				Remplazo.
16	Yaibel PerezCastellanos				Remplazo
17	Monica Zamora	1032938380	3124265855	mjzamora@unicolmayor.edu.co	
18	Camila Cardenas	1010224852	3104831828	Camila95111@hotmail.es	
19	Yara Vanesa Correa	58536946	3102219728	yvannesa@hotmail.com	
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 la debida custodia, uso, circulación y protección.

Powered by CamScanner





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.

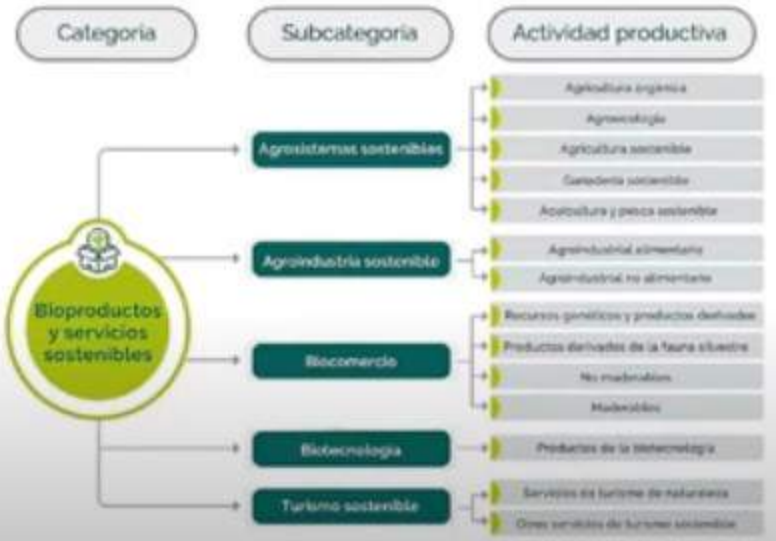
Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible - MADS (2022)







¿Cuáles bioproductos y/o servicios ha empleado en su negocio ?



Nombre o tipo de producto – Actividad productiva



Estibaliz Aguilar Galeano



Nombre	Apellido	Correo electrónico	Duración
Yoiber Castellanos abogados y Asociados		yrca[redacted]@***.com	26 min
Estíbaliz	Aguilar Galeano	esti[redacted]@***.com	2 h 1 min
pablo	aloisi	aloi[redacted]@[redacted].com	1 h 10 min
Rolos	Arepas	arep[redacted]@[redacted].com	2 min
Jairo	Ariza	jair[redacted]@[redacted].com	2 h 10 min
Milena	Baracaldo	milena.baracaldo@bdguidan[redacted]	2 h 15 min
juan pablo sebastián fernado	barrera suárez	juan[redacted]@[redacted].com	1 h 56 min
Camila	Cardenas	cami[redacted]@***.com	1 h 56 min
Yoiber	Castellanos	ases[redacted]@***.com	1 h 34 min
Olga lucia	Caycedo	olga[redacted]@***.com	1 h 56 min
Yoconta	Chocolates	choc[redacted]@***.com	1 h 45 min
YARA VANNESA	CORREA BIFOLCO	yvan[redacted]@[redacted].com	7 min
Nandotsava	Das	nand[redacted]@***.com	32 min
Gastronomía	de Colombia SAS	gast[redacted]@***.com	1 h 57 min
Alexandra	escobar aillòn	alex[redacted]@[redacted].com	1 h 53 min
Jose	LLanos	jlla[redacted]@[redacted].com	1 h 53 min
bocadeloscuatro	mares	boca[redacted]@***.com	1 h 48 min
fredy ediksom	moreno gonzalez	fred[redacted]@***.com	2 h 10 min
carmen alicia	pelaez	carm[redacted]@***.com	1 h 55 min
Sandra	Peña	sanm[redacted]@[redacted].com	1 h 21 min
Hugo	Perilla	hugo[redacted]@[redacted].com	1 h 57 min
DIEGO ALEJANDRO	PINTO MORENO	dpm[redacted]@[redacted].com	1 h 51 min
JUAN CARLOS	PLAZAS	gato[redacted]@***.com	1 h 50 min
Ana Lucia	Rendon Bello	luci[redacted]@[redacted].com	1 h 22 min
Evelin	Rivera	nico[redacted]@***.com	1 h 56 min
Kary	Rodriguez	kary[redacted]@***.com	49 min
Luisa Elena	Sánchez García	shan[redacted]@[redacted].com	20 min
Santiago	villamil	sant[redacted]@***.com	1 h 16 min
Monica	zamora olaya	moni[redacted]@***.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

GD-013 Imprimir en papel oficio

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: Bogotá

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]	Edwin
2	Olga Lucia Collazos	[illegible]	317-365-0244	[illegible]	REMPLAZO.
3	Luis A Rodriguez	79345037	3196116090		Recordado
4	Luis Perez	S.			REMPLAZO
5	Claudia M Peña R.	51677389	3124357272	Sammyp16@gmail.com	
6	Esperanza Villamizar	38377351	3004989581	Esperanzavillamizar988@gmail.com	
7	Carmen Alicia Pelaez	1.126.238.035	3186649318	carmenaliciapelaez@gmail.com	
8	Santiago Vikunil Diaz	1014109201	3134618533	Santiagovikunil@gmail.com	
9	Ana Lucia Rendon Bolaños	20928243	3144789176	Lucia2384@Hotmail.com	Ana Lucia Rendon B
10	Camila Cardenas	1010229852	3104831828	Camila95114@hotmail.es	Camila C.
11	Angelica Diaz	52.999.290 52187465	3206638199 3052659126	hugofp77@hotmail.com	Horneado Restaurante
12	Juan Carlos Calderon Sanchez (Hornedo)	80'159.864.	310-760 952.	Nandosanchez@gmail.com	MANDO
13	Juan Pablo S. F. Barrera Sanchez	80.036.958	310 760 1264	juansepa196@hotmail.com	
14	Pilar Velasquez Lozano	26812360	3232310887.	franciscadelPilarvelasquez@gmail.com	Pilar Velasquez
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 [illegible] confidencialidad respecto al tratamiento de los datos personales suministrados en este formato, propendiendo por su debida custodia, uso, circulación y [illegible]

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: Bogotá

Página 1 de 1

ASISTENTES AL EVENTO:

Nº	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD No.	NUMERO TELEFÓNICO (Fijo / Movil)	CORREO ELECTRÓNICO	FIRMA
1	Juan Pablo Alaisi				REMPLAZO
2	Monica Diaz.				REMPLAZO
3	Juan David Moreno	93365.025	3014143347	Freddymoreno2011@gmail.com	REMPLAZO
4	Luisa Elena Sanchez	1091813216	3227227216	Shanela33@gmail.com	Firmó
5	Alexandra Escobar	52018535	3105880421	alexactriz@gmail.com	Alexandra Escobar
6	Santiago Vargas	91761981	3103727427	restosanto@gmail.	
7	Juvenal Londoño				
8	Jairo Alonso Avila	1033690760	3115310500	Javia8709@gmail.	
9	Juan Carlos Calderon				
10	Cardina Coy	1022939945	3133825448	chocolatesyacanta@gmail.com	
11	Ana Lucia Caicedo				
12	Yoiber Rene Peste	1055336.757	3111153177	YrCostillenos.recargo@gmail.com	3-4-7-F-3
13	Monica Zamora	1023938380	3124265855	monicaalaja.26@gmail.com	Firmó 2
14	Camila Cardenas	1010224852	3104831828	Camila95114@hotmail.es	Camila C.
15	Yara Vanesa Calea	52536946	3102219728	yVanesa@hotmail.com	Yan Jan PB
16	Yuli Melisa Rodriguez				REMPLAZO
17	Juan Carlos Plaza				REMPLAZO
18	Hugo Fernando				REMPLAZO
19	Jhoisson Santiago				REMPLAZO.
20	Jose Germán Llanos	93232174	3165879115.	datalomaestudiante@gmail.com	

Tratamiento tratamiento 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, sobre tratamiento de la recolección de los datos personales garantizando la seguridad y confidencialidad respecto al tratamiento de los datos personales suministrados en este formato, proporcionado por su debida autorización, uso, actualización y supresión.

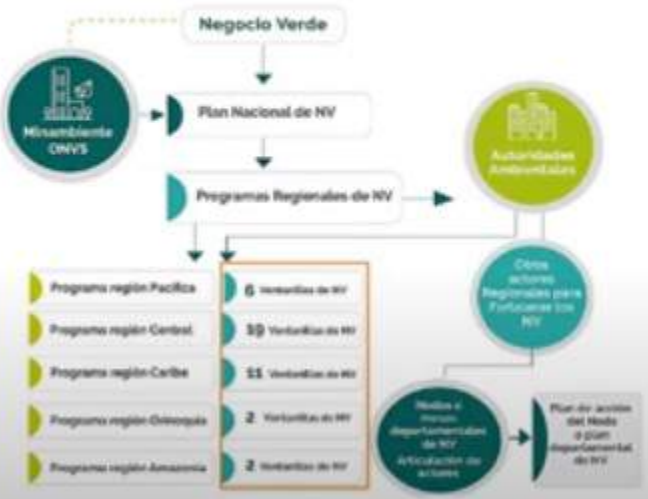
Powered by CamScanner





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





Líneas Estratégicas de Intervención

- Instrumentos económicos, financieros e incentivos

De mercado
Mecanismos de compensación

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-.

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.







Nombre	Apellido	Correo electrónico	Duración
Estíbaliz	Aguilar Galeano	est[illegible]@***.com	2 h 2 min
pablo	aloisi	alo[illegible]@[illegible].com	1 h 54 min
Jairo	Ariza	jair[illegible]@[illegible].com	2 h 1 min
Milena	Baracaldo	milena.baracaldo@bdguidan.com	2 h 5 min
juan pablo sebastián fernado	barrera suárez	juan[illegible]@[illegible].com	1 h 58 min
Olga lucia	Caycedo	olga[illegible]@***.com	37 min
Yoconta	Chocolates	cnoc[illegible]@***.com	28 min
YARA VANNESA	CORREA BIFOLCO	*@***.com	29 min
Nandotsava	Das	nand[illegible]@***.com	1 h 51 min
Gastronomía	de Colombia SAS	gast[illegible]@***.com	1 h 36 min
Alexandra	escobar aillòn	********@***.com	27 min
Jose	LLanos	jll[illegible]@[illegible].com	20 min
bocadeloscuatro	mares	boca[illegible]@***.com	58 min
fredy ediksom	moreno gonzalez	****@***.com	2 h 4 min
Sandra	Peña	sanm[illegible]@[illegible].com	1 h 54 min
Hugo	Perilla	hugo[illegible]@[illegible].com	1 h 59 min
Diego Alejandro	Pinto	diego.pinto@comunidadomnr.com	19 min
DIEGO ALEJANDRO	PINTO MORENO	dpm[illegible]@[illegible].com	1 h 34 min
Ana Lucia	Rendon Bello	lucr[illegible]@[illegible].com	6 min
Evelin	Rivera	nico[illegible]@***.com	1 h 57 min
Kary	Rodriguez	*@***.com	26 min
Melissa	Rodriguez	mrod[illegible]@***.com	1 min
Cindy	Ruiz	cind[illegible]@[illegible].com	1 h 1 min
Pilar	velasquez	iran[illegible]@***.com	2 h 20 min
Monica	zamora olaya	mon[illegible]@***.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

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) con 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:

R:

R:

R:

R:

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... · Gastronomia de ... · Luisa Elena Sánc...

YARA VANNESA ... · Eduard estiven A... · Kary Rodriguez · Estibaliz Aguilar ...

jozef ariza · carmen alicia pel... · carolina Coy · Alexandra escob...

Cindy Ruiz · Car

Para ver los visitantes que se han unido desde fuera de la organización, abre la lista Personas

Abrir

8:26 | Negocios Verdes

29

Nombre	Apellido	Correo electrónico	Duración
Eduard estiven	Acevedo urrego	eduu**@***.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	******@***.com	1 h 44 min
YARA VANNESA	CORREA BIFOLCO	olga**@***.com	1 h 44 min
carolina	Coy	yvan**@***.com	2 h 11 min
Patricia	Cuellar	anai**@***.com	1 h 56 min
Nandotsava	Das	pcue**@***.com	1 h 56 min
Gastronomía	de Colombia SAS	nand**@***.com	1 h 24 min
Alexandra	escobar aillòn	gast**@***.com	2 h 2 min
bocadeloscuatro	mares	********@***.com	2 h 12 min
fredy ediksom	moreno gonzalez	alex**@***.com	2 h 12 min
carmen alicia	pelaez	boca**@***.com	1 h 56 min
Sandra	Peña	****@***.com	2 h 16 min
Hugo	Perilla	@***.com	2 h 14 min
DIEGO ALEJANDRO	PINTO MORENO	carm**@***.com	2 h 14 min
Ana Lucia	Rendon Bello	**@***.com	2 h 12 min
DE LA LOMA	Restaurante	sanm**@***.com	2 h 14 min
Kary	Rodriguez	hugo**@***.com	2 h 12 min
Cindy	Ruiz	mon**@***.com	2 h 14 min
Luisa Elena	Sánchez García	fuci**@***.com	2 h 7 min
Pilar	velasquez	ueia**@***.com	2 h 11 min
Monica	zamora olaya	roui**@***.com	2 h 33 min
		@***.com	58 min
		cind**@***.com	1 h 9 min
		snai**@***.com	1 h
		iran**@***.com	2 h 13 min
		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


RECIBE
TU KIT INICIAL DE
Reciclaje
2
recibirás un kit inicial de reciclaje que te dará pautas
Amazonika
Suscribirse


Estibaliz Aguilar Galeano



Categoría: Ecoproductos industriales



Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible - MADS (2022)

Ejemplos por Categoría

Nombre	Apellido	Correo electrónico	Duración
Yolber Castellanos abogados y Asociados		yrca[illegible]@***.com	1 h 30 min
Estíbaliz	Aguilar Galeano	esti[illegible]@***.com	1 h 49 min
pablo	aloisi	aloi[illegible]@[illegible].com	1 h 1 min
Jairo	Ariza	jair[illegible]@[illegible].com	1 h 29 min
Milena	Baracaldo	milena.baracaldo@bdguidance.com	1 h 19 min
juan pablo sebastián fernado	barrera suárez	juan[illegible]@[illegible].com	1 h 30 min
Laura Daniela	Calderón Cuéllar	lcal[illegible]@[illegible].com	1 h 31 min
Camila	Cardenas	cami[illegible]@***.com	1 h 25 min
Olga lucia	Caycedo	olga[illegible]@***.com	1 h 27 min
Yoconta	Chocolates	cnoc[illegible]@***.com	1 h 13 min
YARA VANNESA	CORREA BIFOLCO	*@***.com	1 h 13 min
Nandotsava	Das	yvan[illegible]@[illegible].com	1 h 21 min
Gastronomía	de Colombia SAS	nand[illegible]@***.com	36 min
Alexandra	escobar aillòn	gast[illegible]@***.com	1 h 31 min
giovanny	franco	********@***.com	1 h 36 min
Jose	LLanos	alex[illegible]@[illegible].com	1 h 36 min
bocadeloscuatro	mares	giov[illegible]	3 min
julian	Mora	*@***.com	1 h 11 min
fredy ediksom	moreno gonzalez	jila[illegible]@[illegible].com	1 h 11 min
carmen alicia	pelaez	boca[illegible]	1 h 13 min
Sandra	Peña	****@***.com	1 h 13 min
Hugo	Perilla	julian.mora@bdguidance.com	2 h 14 min
DIEGO ALEJANDRO	PINTO MORENO	fred[illegible]@***.com	1 h 20 min
Ana Lucia	Rendon Bello	carm[illegible]@***.com	1 h 30 min
DE LA LOMA	Restaurante	samm[illegible]@[illegible].com	1 h 23 min
Evelin	Rivera	hugo[illegible]@[illegible].com	1 h 30 min
Luis Antonio	Rodriguez Castañeda	diom[illegible]@[illegible].com	53 min
Luisa Elena	Sánchez García	lucr[illegible]@[illegible].com	1 h 30 min
Pilar	velasquez	dela[illegible]	21 min
Santiago	villamil	rico[illegible]@***.com	1 h 30 min
Santiago	Villamil Diaz	lrou[illegible]@***.com	1 h 21 min
Monica	zamora olaya	sman[illegible]@[illegible].com	53 min
		lran[illegible]	1 h 34 min
		**********@***.com	1 h 25 min
		*@***.com	5 min
		sant[illegible]@***.com	58 min
		moni[illegible]@***.com	

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