.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 30/06/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/06/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Se plantean las siguientes estrategias: 1. Establecer estrategias de mercadeo efectivas - Enfocadas a acceder a nuevos segmentos de mercado. - Ingreso a super mercados de grandes superficies. Se acompañara la empresa a ingresar a dos almacenes de grandes superficies (Mercacentro y surtiplaza).

Avance:
22/02/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

Ingreso a Mercacentro: Se acompaño el proceso con este supermercado de grandes superficies muy reconocido en la ciudad. Al emprendedor se le solicito realizar una propuesta y se le realizaron las siguientes aclaraciones durante la reunión con el encargado:

1. Descuento: Se debe realizar un 25% de descuento en las tres primeras facturas, esto se refiere al total de la compra realizada por Mercacentro.

2. Impulsadora: Se debe tener en los puntos una persona que realice el proceso de comercialización del producto. Se iniciará en el Mercacentro 10, se espera dar cumplimiento a la rotación requerida por Mercacentro.

3. Tiempo de pago: Los tiempos estipulados para pago a nuevos proveedores por parte de Mercacentro oscilan entre los 90 a 120 días por tal razón se recomienda al emprendedor tener un colchón que permita continuar con la producción a los clientes habituales.

Derivado de lo anterior se acompaño a la emprendedor en el proceso de identificación de precio final y análisis de la competencia para realizar la presentación de la propuesta final a Mercacentro, se identificaron unas fayas pequeñas en los precios identificados y se acompaño en el ajuste de estos teniendo en cuenta un análisis del mercado adecuado. A continuación, se presenta el análisis realizado:

PROPUESTAS

PRECIO MERCACENTRO

PRECIO DISTRIBUIDOR

Precio con margen

PRECIO HOGAR

IVA 1

IVA 2

IVA 3

IVA 4

$4.985

$7.100

$8.158

$12.085

$5.932

$8.449

$9.709

$14.381

$9.000

$12.500

$12.616

$21.500

$10.710

$14.875

$15.013

$25.585

$70.000

$89.000

$96.818

$159.000

$83.300

$105.910

$115.214

$189.210

$16.500

$21.000

$21.373

$37.500

$19.635

$24.990

$25.434

$44.625

Margen

PRECIO MERCACENTRO

PRECIO DISTRIBUIDOR

Precio con margen

PRECIO HOGAR

23,08%

45,99%

53,00%

68,27%

34,12%

52,56%

53,00%

72,42%

34,99%

48,87%

53,00%

71,38%

39,12%

52,17%

53,00%

73,21%

PRECIO CON DESCUENTO

PRECIO MERCACENTRO

PRECIO DISTRIBUIDOR

Precio con margen

PRECIO HOGAR

$3.739

$5.325

$6.119

$9.064

$6.750

$9.375

$9.462

$16.125

$52.500

$66.750

$72.614

$119.250

$12.375

$15.750

$16.030

$28.125

MARGEN CON DESCUENTO

PRECIO MERCACENTRO

PRECIO DISTRIBUIDOR

Precio con margen

PRECIO HOGAR

-1,92%

20,99%

28,00%

43,27%

9,12%

27,56%

28,00%

47,42%

9,99%

23,87%

28,00%

46,38%

14,12%

27,17%

28,00%

48,21%

01/04/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

Convocatoria Aldea de Innpulsa: Se continuo con el formulario de inscripción del formulario, en ese sentido se apoyaron la resolución de cada uno de los puntos propuestos en esta reunión se desarrolló solo el módulo de modelo de negocio el cual incluía los siguientes puntos: 1. Por favor describe brevemente que hace tu empresa y cuáles son sus principales productos, bienes y/o servicios. 2. ¿Cuál es la necesidad desatendida (problema) que tu empresa busca solucionar en el mercado? 3. ¿Cómo soluciona tu empresa esta necesidad de negocio planteada? y 4. Queremos conocer el mercado que atiendes, por favor describa quiénes son sus clientes actuales, a cuál mercado potencial quiere llegar en los próximos tres años y cuál podría ser el valor de sus ventas en ese mercado.

Todos los puntos anteriores se resolvieron teniendo en cuenta el plan de negocios formulado para la convocatoria de Fondo Emprender, igualmente se ajustó el enfoque con el avance actual de la empresa, relacionado con la obtención del Invima. A continuación, se presenta un ejemplo de lo descrito en los anteriores puntos, recordando que solo se cuenta con 1000 caracteres para la explicación.

Segmento de mercado

Por medio de un estudio de mercado identifico los siguientes segmentos de clientes: 1. Tiendas: Tiendas de barrio pequeñas y medianas que realizan abastecimiento con sus

proveedores de manera diaria, semanal y mensual, además de acostumbrar a pagar de contado a sus proveedores. 2. Almacenes de grandes superficies: distribuidor mayorista que requiere gran cantidad. 3. Hogares: Hogares de estratos 1 al 4 que buscan productos con una relación calidad precio adecuada. 4. Empresas: micro, pequeñas, medianas y grandes empresas de cualquier sector económico, que buscan y requieren una relación calidad precio, cumplimiento en las fechas de entrega y cantidades disponibles. Se ha identificado tres sectores de mayor importancia y que requieren las líneas de productos de Aquiluz, 1. Empresas que prestan servicios de alojamiento y de turismo. 2. Empresas que prestan servicios de comida, como restaurantes y hoteles. 3. Empresas que prestan servicios de cuidado personal.

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: 30/06/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/06/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Se plantean las siguientes estrategias: 1. Revisión observaciones presentadas por el Invima posterior a la primera visita. 2. Realizar un análisis de proveedores. 3. Revisión de inclusión de nuevos productos con el Invima. 4. Revisión de empresas que realizas procesos de entrega y distribución contra entrega.

Avance:
16/02/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

Inicio ejecución plan de acción: Se inicio con el proceso de ejecución del plan de acción propuesto primero verificando el enfoque de la empresa. Para tal fin el emprendedor manifiesta un gran interés por completar los productos que hacen parte del Invima, actualmente la empresa Aquiluz solo cuenta con dos productos con resolución el limpiador de pisos y el limpiavidrios. Se espera iniciar el proceso del lava ropa líquido y el lavaloza lo antes posible, se acompaña el proceso y se identifican las siguientes problemáticas:

1. **Costos laboratorio:** para dar tramite al Invima estos productos requieren un examen de laboratorio un poco costoso que demuestre que el producto elimina la grasa y que los

insumo utilizados son adecuados para el proceso. Por otro lado, los mismos duran aproximadamente un mes y en el país solo hay dos laboratorios autorizados para realizar este tipo de exámenes, actualmente la empresa ya se encuentra en contacto con uno de los laboratorios autorizados.

2. **Costos Invima:** Los costos asociados con el Invima son bastantes grandes para cada uno de los productos, se estima que oscila entre los 5 a 8 millones de pesos por lo que la empresa aun no ha podido realizar el proceso. Actualmente se encuentra avanzando con los documentos requeridos para realizar el tramite y se espera dar cumplimiento lo antes posible a los mismos.

Por todo lo anterior Aquiluz espera tramitar un préstamo de alrededor de 20 millones de pesos para dar tramite a os mismos, actualmente se encuentra en conversaciones con Bancolombia y otras entidades financieras, se esta acompañando el proceso para dar cumplimiento a estos.

05/03/2023

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

Propuesta Mercacentro: Derivado de la reunión anterior se quedo de revisar la posible propuesta para ingresar a Mercacentro. En acompañamiento con el emprendedor se revisaron los puntos, más específicamente los precios de venta, esto con el fin de lograr negociar el descuento obligatorio a Mercacentro sin afectar los ingresos finales de la empresa, pero si aumentas las ventas finales de la misma. Se realizaron ajustes iniciales y se propuso una revisión completa con la contadora de la empresa, ya que se tienen inconvenientes con el manejo de impuesto del IVA.

Revisión convocatoria Aldea de Innpulsa: Se revisaron los términos de referentica de la convocatoria identificando lo siguiente: tiene fecha de cierre hasta el 2025. Objeto: Seleccionar emprendimientos innovadores para participar en el programa ALDEA de INNPULSA COLOMBIA. Beneficios: Si el emprendimiento cumple con las condiciones establecidas en los términos de referencia de la convocatoria ALDEA B-23 y supera el proceso de evaluación y selección, INNPULSA COLOMBIA realiza la asignación de llaves (váucher) por un monto que oscila entre SEIS MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M/CTE ($6.500.000) y hasta CINCUENTA MILLONES DE PESOS M/CTE ($50.000.000).

Importante mencionar que se recomienda al emprendedor revisar a profundidad los términos de referencia de la convocatoria.

05/04/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

Convocatoria Aldea de Innpulsa: En esta sesión se revisaron los puntos finales del modelo de negocio que se presentará a esta convocatoria dentro de los cuales estaban:

5. ¿Qué otras empresas en el mercado compiten con tus productos, bienes y/o servicios?

Los competidores identificados son los siguientes: 1. Colgate-Palmolive Company Colgate-Palmolive Company: Empresa multinacional presente en más de 200 países y demarcaciones territoriales dedicada a la fabricación, distribución y venta de productos de higiene bucal, higiene personal y limpieza del hogar, productos: Limpia pisos fabuloso y lavaloza axion. 2. Mercacentro: almacen de grandes superficies reconocido en la región, con marca propia en productos de aseo e higiene personal, productos: Limpia pisos, lava loza, Lava ropa, limpia vidrios, límpido y desengrasante. 3. Unilever: Unilever es una empresa multinacional británico-neerlandesa creada en 1929, fabricante inglés de jabones, productos: Lava ropa marca fab, Lava ropa marca lavamatic y Limpia pisos marca melvic. 4. Procter & Gamble: Procter & Gamble también conocida como P&G es una empresa estadounidense multinacional de bienes de consumo masivo. Productos: 1. Lava ropa rindex y 2. Lava ropa Ariel.

6. ¿Cómo tus productos, bienes y/o servicios se diferencian de los que ofrece tu competencia?

Los productos de Aquiluz se diferencia de la competencia en lo siguiente: 1. Manejo y aprovisionamiento adecuado de materias primas. Mediante dos conceptos fundamentales, primero el uso eficiente de los insumos y segundo la selección de los proveedores, que permite reducir el impacto al ambiente y a nuestro cuerpo. 2. Calidad de los productos: Aquiluz ofrece productos de muy buena calidad con un gran rendimiento y muy efectivos. 3. Variedad de productos: Con una línea de 12 productos, Aquiluz puede ofrecer una variedad que se ajuste a las necesidades de limpieza de diferentes clientes. 4. Precio competitivo: Aquiluz ofrece una buena relación calidad-precio en comparación con otras marcas en el mercado, ya que tiene precios por debajo y/o similares a las marcas más reconocidas del mercado. 5. Servicio al cliente: implementamos una estrategia para educar a los clientes, en la cual se genere una conciencia ambiental mediante el sistema refill, que consiste en rellenar los envases.

7. ¿Cuánto le cuesta a la empresa producir u ofrecer los productos, bienes o servicios más vendidos, y a qué valor los venden a los distintos clientes?

Se identifica los costos y precios de la presentaciones y productos más vendidas. Los costos de los productos son los siguientes: 1. Lava ropa: 1 litros a $6.339,99, 2 litros $10.479,98 y 20 litros por $60.614,93. 2. Lavaloza 1 litro $4.118,40, 2 litros $8.299,00 y 20 litros $ 38.805,08. 3. Limpiador de pisos: 1 litro $3.834, 2 litros$5.929 y 20 $45.505. Los precios de venta se identificaron por segmentos de mercado: Segmento hogar: 1. Limpia pisos, 1 litro $10.363, 2 litros $16.026 y 20 litros $122.985, 2. Lavaloza: 1 litro $11.131, 2 litros $22.430 y 20 litros $104.879. 3. 1 litro $25.561, 2 litros $147.841, 20 litros $33.651. Segmento Distribuidor mayorista: 1. Limpia pisos: 1 litro $6.972, 2 litro $10.781, 20 litros $82.736. 2. Lavaloza: 1 litro

$7.488, 2 litros $15.089 y 20 litros $70.555. 3. Lava ropa: 1 litro $25.561, 2 litros $147.841 y 20 litros $33.651. Los márgenes de rentabilidad de los precios de venta por segmento son hogar 63% y distribuidores mayoristas 45%.

8. ¿Cuáles son los hitos, logros o momentos más relevantes de tu emprendimiento hasta el día de hoy?

Los hitos y logros más relevantes de Aquiluz hasta la fecha incluyen: 1. Recibir acompañamiento por parte de TecnoParque del Sena para desarrollar una gama de productos innovadores como la lava ropa, lava loza y limpiador de pisos 4 en 1. 2. Se realizó el proceso de formolización de la empresa como persona Jurídica. 3. Recibir capital semilla de Fondo Emprender para generar sostenibilidad y aumento en la producción. 4. Derivado de la ejecución de los recursos de Fondo Emprender se logró tener el sello verde como negocio verde de Cortolima y obtener códigos de barras para todos nuestros productos, así como la certificación de capacidad de producción del INVIMA y la notificación sanitaría para algunos de ellos. 5. También hemos experimentado un crecimiento comercial significativo, llevando nuestros productos no solo a los hogares en Ibagué, sino a todo Colombia, llegando a rincones que nunca imaginamos.

9. ¿Con qué aliados cuenta tu empresa para desarrollar sus actividades y que puedan contribuir a su crecimiento?

Los aliados de la empresa Aquiluz son los siguientes: 1. Centros de desarrollo empresarial del Sena: Actualmente la empresa recibe acompañamiento en el servicio de fortalecimiento empresarial para generar sostenibilidad, esto posterior a la ejecución y cumplimiento de indicadores del Capital semilla Fondo Emprender. 2. Tecnoparque – Sena: Recibió acompañamiento para desarrollo de productos, se desarrolló la ficha técnica y formula de cada uno. 3. Invima: Se certifico la capacidad de producción de la empresa y se recibió notificación sanitaria para dos productos (Limpia pisos y limpia vidrio), se busca tramitar la notificación para el resto de productos. 4. Cámara de comercio de Ibagué: Recibió acompañamiento en el desarrollo de la página web, además se adelante la compra y obtención de códigos de barra. 5. Cortolima: este certificado como negocio verde, lo que demuestra la implementación de estrategias sostenibles amigables con el medio ambiente. 6. Laboratorios de insumos.

10. Cuéntanos tu perfil y el de tu equipo emprendedor mencionando los aspectos que tu consideres más relevantes, como educación, experiencia y especialidad.

Emprendedor líder - Juan Camilo Suarez Beltrán: Politólogo de la Universidad del Ibagué, cursando Especialización en Derecho Administrativo, con Diplomado en Formulación de Proyectos, Política Pública y Gobernabilidad Democrática, acompañado los procesos de creación, consolidación e implementación de los procesos de producción y comercialización.

Con experiencia de 4 en el sector acompañando a la empresa desde hace 6 años, con conocimiento en la producción y manejo administrativo de la empresa.

Operario 1 – María Victoria Peñuela Patiño: profesional multidisciplinario estudiante en formación de biología, técnica en contabilidad y finanzas. Con experiencia en producción y fabricación de productos de aseo, por más de 7 años de trayectoria, he participado en proyectos de investigación e innovación con Tecnoparque Nodo La Granja, desarrollando habilidades en análisis de datos, gestión presupuestaria y liderazgo de equipos.

Finalmente, se logro iniciar los completando el tercer modulo denominado Tecnología e Innovación.

11/04/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

Convocatoria Aldea de Innpulsa: Se finalizo el diligenciamiento del formulario de la presentación a la convocatoria, terminando los módulos de Tecnología e Innovación, Empresas de base tecnológica, Actualidad y proyecciones, perfil de emprendedor y tratamiento de datos. Todos los puntos anteriores se lograron desarrollar en conjunto con el emprendedor, la contadora de la empresa, una persona del equipo de trabajo y yo como orientador del Centro de Desarrollo Empresarial.

Se realizo la aplicación final y se temo pantallazo del mismo se espera tener resultados prontamente, de acuerdo con los términos de regencia ellos tienen aproximadamente dos meses para dar una respuesta con los resultados de la postulación, realizan una evaluación y presentan los resultados de acuerdo con el análisis de los términos de referencia.

07/05/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

Resultados convocatoria aldea: Se tienen resultados positivos de manera inicial de la convocatoria ya que se logró pasar el primer filtro del mismo, se espera resultados finales para la última semana de mayo, igualmente se revisó nuevamente la presentación a la convocatoria y el enfoque propuesto de la misma.

Análisis fuentes de financiación: Derivado de la presentación a la convocatoria de aldea, se realiza en acompañamiento con el orientador y el emprendedor una revisión de las posibles fuentes de financiación de la emprendedora.

Contadora: Debido a que la persona que se tenía contratada el mes pasado viajo fuera del país se realizó una contratación para este mes que apoye el proceso contable de la empresa, se espera que se dé cumplimiento a la contratación adecuadamente para validar este empleo como generación del mismo.

03/07/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

· **Ajuste modelo de negocio presentado a la convocatoria aldea – Innpulsa:** De acuerdo con la revisión realizada aun la plataforma no se puede ajustar, lo que no ha permitido cargar los ajustes realizados al proyecto. Por esto y de acuerdo con la recomendación realizada por un asesor de Innpulsa se envió una PQR para solicitar la habilitación de la plataforma, finalmente se realizo el ajuste del punto 3 del modulo de modelo de negocio en el borrador propuesto.

1. ¿Cómo soluciona tu empresa esta necesidad de negocio planteada?: El ajuste propuesto en este punto es enfocar el análisis en como el producto y en general el modelo de negocio de Aquiluz, demostrando como los productos rinde de mayor manera y son mas eficientes, además de los beneficios relacionados con reducir los impactos al utilizar materia prima e insumos de mejor calidad con una formula que permite la separación de estos productos eb el agua.

¿Queremos conocer el mercado que atiendes, por favor describa quiénes son sus clientes actuales, a cuál mercado potencial quiere llegar en los próximos tres años y cuál podría ser el valor de sus ventas en ese mercado?: A pesar de haber sido claro en el tipo de mercado que atiende la empresa Aquiluz se enfocará el análisis en como los productos agregan valor a cada uno de los segmentos sin afectar en un alto porcentaje la descripción de los mismos.

02/08/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

· **Ajuste modelo de negocio presentado a la convocatoria aldea – Innpulsa:** Se sostuvo una reunión con una persona de innpulsa que maneja el tema de la convocatoria aldea, se desarrolló la reunión identificando cuales deben ser los enfoques de solución de algunas de las preguntas desarrolladas, aclaro que se debe ser muy preciso, pero se debe dar información adecuada acorde con las necesidades de la convocatoria. Aclaro que la información de ventas

en los años pasados no tiene que ver con la aprobación o no de la empresa en la convocatoria. Después de recibir el acompañamiento por la orientadora, se ajustaron los siguientes puntos:

1. Descripción de la Empresa y sus Productos

Aquiluz es una empresa innovadora en la producción, comercialización y distribución de productos de aseo, ubicada en Ibagué, Tolima. Nuestro principal objetivo es ofrecer productos de alta calidad que reduzcan el impacto ambiental al utilizar materias primas locales y sostenibles. Contamos con una amplia gama de productos, incluyendo: 1. Limpiador de pisos 4 en 1, 2. Limpia vidrios, 3. Lavaloza, 4. Desengrasante, 5. Detergente lava ropa, 6. Cera emulsionada, 7. Limpiador de juntas, 8. Desmanchador de ropa blanca, 9. Suavizante, 10. Jabón de manos y 11. Repelente. Dentro del valor agregado desarrollado y entregado al mercado Aquiluz ofrece formulas ecológicas, con materias primas degradables como el carbón activado y fragancias y colores de fácil biodegradación, esto con el propósito de aportar al desarrollo sostenible en la región. Finalmente, aquiluz busca introducir nuevos productos al mercado como lo son: El desmanchador de zapatos, Cera para madera y cera brilladora de cuero.

· **2. Necesidad Desatendida en el Mercado**

Aquiluz se enfoca en resolver varias necesidades específicas de sus segmentos de clientes identificados: **Hogares:** Mantener espacios limpios y agradables, higiene personal, prevención de enfermedades, eliminación de manchas y olores, y cuidado de mascotas. Y **Empresas:** Mantener instalaciones limpias y libres de bacterias y gérmenes para cumplir con normativas de salud y seguridad, mejorar la imagen de marca, prevenir riesgos laborales y satisfacer a sus clientes. Finalmente, se puede identificar una necesidad general de todas las personas, empresa y cualquier tipo de cliente potencial que requiera de productos de aseo enfocada en buscar productos con un enfoque hacia el cuidado del medio ambiente, Aquiluz satisface esta necesidad no solo por identificarse como una tendencia actual del mercado si no por una propuesta misional de la empresa. Por otro lado, se satisfacen las necesidades de calidad, precio, volumen y frecuencia de compra requerido por los clientes.

3. ¿Cómo soluciona tu empresa esta necesidad de negocio planteada?

Aquiluz se enfoca en solucionar las necesidades planteadas en el punto anterior, ofreciendo productos de calidad al utilizar materias primas de mayor rendimiento y alta concentración, una limpieza más efectiva para la eliminación de bacterias y gérmenes, manchas, olores y cualquier tipo de suciedad, permitiéndoles tener espacios agradables y dar cumplimiento a la normatividad sanitaria. Esto se verifica mediante la implementación de un sistema de control de calidad en todas las etapas del proceso, principalmente en el área de producción, producto terminado y recepción de materias primas, además de realizar capacitación continua a los empleados para estar a la par de los avances tecnológicos del sector. Se utiliza el sistema de economía de escala aumentando el volumen de producción reduciendo los costos unitarios,

permitiendo a Aquiluz ofrecer una relación calidad precio adecuada con relación a los competidores del sector, además de contar con stock disponible.

Finalmente, es importante aclarar que se le solicito a la persona de Innpulsa apoyo para habilitar la plataforma de la empresa.

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: 30/06/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/06/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Se plantean las siguientes estrategias: 1. Revisas los procesos del área administrativa (implementación del uso de un sistema de gestión de calidad).

Avance:
16/02/2024

Aun no se ha iniciado con la ejecución de esta área.

09/08/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

· **Acompañamiento cargue información en plataforma Innpulsa:** Se revisaron los ajustes finales al modelo de negocio a presentar en la convocatoria aldea con el fin de lograr durante la reunión cargar la información a la plataforma. Se acompaño el cargue y envío de la versión final del proyecto, se espera tener resultado a finales de este mes.

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: 30/06/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/06/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:

Se plantean las siguientes estrategias: 1. Análisis estructura de costos. 2. Análisis punto de equilibrio. 3. Realizar la organización de la información contable, definiendo indicadores que le permitan tomar decisiones acertadas. 3. Explicación fuentes de financiación, requisitos y beneficios.

Avance:

16/02/2024

Aun no se ha iniciado con la ejecución de esta área.

05/03/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

Propuesta Mercacentro: Derivado de la reunión anterior se quedo de revisar la posible propuesta para ingresar a Mercacentro. En acompañamiento con el emprendedor se revisaron los puntos, más específicamente los precios de venta, esto con el fin de lograr negociar el descuento obligatorio a Mercacentro sin afectar los ingresos finales de la empresa, pero si aumentas las ventas finales de la misma. Se realizaron ajustes iniciales y se propuso una revisión completa con la contadora de la empresa, ya que se tienen inconvenientes con el manejo de impuesto del IVA.

Revisión convocatoria Aldea de Innpulsa: Se revisaron los términos de referentica de la convocatoria identificando lo siguiente: tiene fecha de cierre hasta el 2025. Objeto: Seleccionar emprendimientos innovadores para participar en el programa ALDEA de INNPULSA COLOMBIA. Beneficios: Si el emprendimiento cumple con las condiciones establecidas en los términos de referencia de la convocatoria ALDEA B-23 y supera el proceso de evaluación y selección, INNPULSA COLOMBIA realiza la asignación de llaves (váucher) por un monto que oscila entre SEIS MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M/CTE ($6.500.000) y hasta CINCUENTA MILLONES DE PESOS M/CTE ($50.000.000).

Importante mencionar que se recomienda al emprendedor revisar a profundidad los términos de referencia de la convocatoria.

07/05/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

Resultados convocatoria aldea: Se tienen resultados positivos de manera inicial de la convocatoria ya que se logró pasar el primer filtro del mismo, se espera resultados finales para

la última semana de mayo, igualmente se revisó nuevamente la presentación a la convocatoria y el enfoque propuesto de la misma.

Análisis fuentes de financiación: Derivado de la presentación a la convocatoria de aldea, se realiza en acompañamiento con el orientador y el emprendedor una revisión de las posibles fuentes de financiación de la emprendedora.

Contadora: Debido a que la persona que se tenía contratada el mes pasado viajo fuera del país se realizó una contratación para este mes que apoye el proceso contable de la empresa, se espera que se dé cumplimiento a la contratación adecuadamente para validar este empleo como generación del mismo.

04/09/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

· **Seguimiento resultados Convocatoria Aldea Innpulsa:** se inicia la reunión con una buena noticia recibiendo la información de que el proyecto presentado fue aprobado y puede acceder como máximo a 20 millones de pesos en recursos económico además de recibir acompañamiento y asesoría especifica de acuerdo con las necesidades del proyecto.

· **Impacto de ventas:** De acuerdo con el acompañamiento realizado se identifican las ventas realizadas desde el inicio del proceso de fortalecimiento, en ese sentido a continuación se presentan las ventas mensuales desde el mes de marzo del año 2024.

Mes

Ventas

Marzo

$ 4.500.000,00

Abril

$ 3.500.000,00

Mayo

$ 2.500.000,00

Junio

$ 8.500.000,00

Julio

$ 10.250.000,00

Agosto

$ 7.500.000,00

$ 36.750.000,00

De acuerdo con lo anterior se generará por un valor de 36.750.000 de acuerdo con las ventas realizadas por la empresa durante el acompañamiento. Estas ventas varían de acuerdo con la información contable de la empresa y el proceso de generación de factura electrónica. Por lo anterior pueden ser superiores las ventas, pero se incluyeron solo los reportes ante la DIAN con valores exactos para no tener inconvenientes.

7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: 30/06/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/06/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Se plantean las siguientes estrategias: 1. Revisar si es posible mejorar el desarrollo actual de la página web. Identificar si se puede transformar en un Ecommerce. Mediante la revisión de oferta de las diferentes entidades.

Avance:
16/02/2024

Aun no se ha iniciado con la ejecución de esta área.

9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

10 Indicadores de Gestión

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

11 Gestión de la propiedad intelectual

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

12 Índice de productividad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

13 Otro

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:
Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: