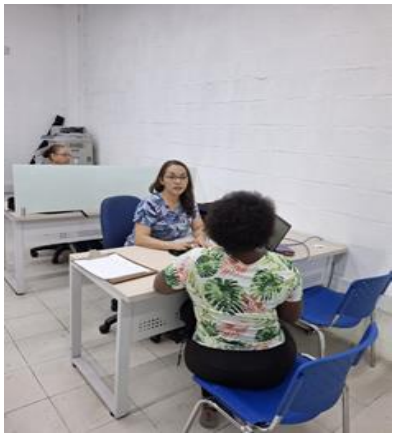
No	Obligaciones	Evidencias fotográficas mes de noviembre de 2024 ADALGISA PALACIO SANTA-ORIENTADORA DE EMPRENDIMIENTO
1	Participar en las transferencias, foros, seminarios, reuniones y cualquier otro tipo de evento en cumplimiento del objeto contractual.	Asistencia a la inauguración Sena COP 16 – Salomia Cali.    Participación feria Agroindustrial Cámara de comercio Tuluá. 
2	Hacer seguimiento y cumplir con el plan de acción formulado con base en los Lineamientos entregados por la Coordinación Nacional de Emprendimiento.	Evidencia que reposa en la carpeta del informe contractual. GEE-F-007FormatoPlandeAccionySeguimientoV06
3	Realizar las orientaciones a usuarios de su propia gestión y las que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional.	Orientación FERIA EMPRESARIAL IE JULIA RESTREPO  

		 
4	Realizar los entrenamientos y bootcamps a usuarios de su propia gestión y los que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional.	Evidencia que reposa en el adjunto del presente pdf informe contractual.
5	Formular los planes de negocio de los usuarios de su propia gestión y los que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional.	Evidencia fotográfica asesoría formulación nuevos planes de negocio FE. Asesoría Mundo Grafico JH-El Dovio Asesoría ECOCOCO-San Pedro  
6	Acompañar y orientar a los emprendedores de su propia gestión y los que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional en la fase de creación de empresa y la Regional.	Evidencia que reposa en el adjunto del presente pdf informe contractual. 2da. Interventoría del plan de negocio Café de mi Valle S.A.S 

7	Acompañar y orientar a las empresas que le sean entregadas en la fase de puesta en marcha.	Evidencia que reposa en el adjunto del presente pdf informe contractual. Actas de seguimiento. Contrapartida Puesta en marcha 82596 – Agro Ganaderia Veracruz S.A.S. IE JULIA RESTREPO.  
8	Acompañar y orientar a los empresarios de su propia gestión y los que le sean dadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional en la fase de fortalecimiento empresarial.	Evidencia que reposa en el adjunto del presente pdf informe contractual. Seguimiento imperio WYC-FORT Seguimiento ASOEMPRECAM-FORT   Seguimiento ANASE- FORT 

9	Programar y participar en eventos de divulgación o actividades de fomento del Centro de Desarrollo Empresarial o la regional de acuerdo con los Lineamientos de la Coordinación Nacional de Emprendimiento.	Evidencia que reposa en el adjunto del presente pdf informe contractual.
11	Registrar la información confiable, oportuna y con calidad de los servicios gestionados en la plataforma tecnológica establecida por la Entidad.	Evidencia Plataforma SIGE, la plataforma Fondo emprender.
12	Cumplir con lo establecido y las evidencias dispuestas en los procesos y procedimientos del Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol (SIGA).	Evidencia que reposa en el adjunto del presente pdf informe contractual.
13	Verificar y analizar con el apoyo operativo, que la información ingresada en los sistemas de información por el orientador coincida con las evidencias reportadas en el informe mensual de actividades.	Evidencia que reposa en el adjunto del presente pdf informe contractual.

ACTA No. 015			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría de seguimiento para puesta en marcha plan de negocio 89170 – CAFÉ DE MI TIERRA LS.			
CIUDAD Y FECHA:	22 de octubre de 2024	**HORA INICIO:** 8:00 am	**HORA FIN:** 12:00 pm
LUGAR Y/O ENLACE:	Sede de la empresa.	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** SENA CLEM Tuluá	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Asesoría de seguimiento puesta en marcha FE.
2. Acompañamiento a la segunda interventora UTS.
3. Resolución de dudas e inquietudes.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

1. Realizar revisión de la gestión de plataforma y los compromisos pendientes, acompañamiento a la segunda visita de interventora UTS.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Se realiza la segunda visita de interventora por parte del al UTS, se apoya en las diferentes observaciones que realiza la interventor que básicamente es la referente a los avances del mes anterior, se le sugiere seguir trabajando juiciosamente en la gestión de avance y cotizaciones para que en el mes de noviembre pueda bajar la mayoría de los recursos.

CONCLUSIONES

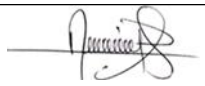
En la segunda vista de interventora presencial en las instalaciones de la empresa, donde la interventora Maria Fernanda recomienda tener todos los documentos subsanados de los avances de octubre para ella revisar y que el primero de noviembre dar visto bueno a todos los avances, también estar atento al informe bimestral que deben presentarse 4 de noviembre de 2024. Seguir trabajando continuamente, para que a finales de noviembre, inicios de diciembre se pueda abrir al publico.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Cumplir con los compromisos adquiridos en acta 2 interventor, en el	11-11-2024	Emprendedor	Luis Javier Sandoval Perdomo

tiempo estipulado para ello.			
Mantener actualizada la plataforma.	11-11-2024	Emprendedor	Luis Javier Sandoval Perdomo
Estar pendiente de la aprobación de los avances para cargar los pagos.	11-11-2024	Emprendedor	Luis Javier Sandoval Perdomo
Cargar la presente actas y las demás enviadas por la asesoría del SENA.	11-11-2024	Emprendedor	Luis Javier Sandoval Perdomo

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Adalgiza Palacio Santa	**SENA**	**SI**	**N/A**	
Luis Javier Sandoval Perdomo	**CAFÉ DE MI TIERRA LS**	**SI**	**N/A**	

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

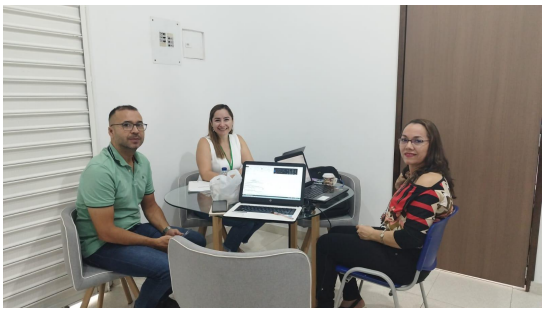
ANEXOS

Evidencia fotográfica de la visita

Entrada Local



oficina



Interior del local



ACTA No. 015			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría de seguimiento para puesta en marcha plan de negocio 82596 - AGRO GANADERIA VERACRUZ S.A.S			
CIUDAD Y FECHA:	24 de octubre de 2024	**HORA INICIO:** 2:00 pm	**HORA FIN:** 6:00 pm
LUGAR Y/O ENLACE:	Presencial- Bicentenario plaza CDE	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** SENA CLEM Tuluá	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Asesoría de seguimiento puesta en marcha FE.
2. Revisión de los avances propuestos en la asesoría anterior.
3. Revisión de plataforma cumplimiento
4. Resolución de dudas e inquietudes.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

1. Realizar revisión de los avances de la ejecución de actividades según lo propuesto en plan operativo, revisión gestión de cotizaciones y otros trámites realizados. Revisión de plataforma para el cumplimiento de los compromisos del acta No. 1 de interventoría.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Se realiza revisión de la plataforma y se observa una ejecución presupuestal por valor de $$40,079,699.57 correspondiente a actividades CONTADOR, MAQUINARIA Y EQUIPO 1, INVENTARIO DE MATERIAS PRIMAS (SEMOVIENTES), se recomienda que inmediatamente llegue el ganado a la finca, debe realizar acta de recibo a satisfacción y poder realizar acta de aval a este. Estar atento a la segunda vista de interventoría, aplazada por la interventoría por motivos de orden público en la zona. Realiza 4 contrapartidas en la feria de emprendimiento “HORMIGA” IE Julia Restrepo. Pendientes por enviar a aval del subdirector.

CONCLUSIONES

Se revisó plataforma y se observa que el emprendedor ha iniciado la ejecución de las actividades misionales del proyecto como compra de semovientes y maquinaria y equipo, se recomienda corregir las observaciones del interventor, se le hace seguimiento telefónico y por WhatsApp permanente, se le apoya con contactos de proveedores que puedes agilizar los trámites ya que son empresas que ya vienen negociando con fondo emprender, realizar acta de recibo a satisfacción del ganado. So pena de no poder solicitar el segundo lote de ganado Gestionar la nómina de la empresa en este mes para evitar contratiempos con este indicador al final empezar a legalizar el empleo del emprendedor y la cuenta de cobro de la contadora.

Gestionar para el próximo mes el cargo de mayordomo.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS			
ACTIVIDAD /DECISIÓN	**FECHA**	**RESPONSABLE**	**FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL**
Gestionar las solicitudes del interventor en los avances, según el manual operativo FE 2024.	15-11-2024	Emprendedor	Martin Leonardo Sánchez Gallego
Gestión de la nómina de la empresa en el presente mes.	15-11-2024	Emprendedor	Martin Leonardo Sánchez Gallego
Estar atento al aval llegada del ganado a la finca Veracruz.	15-11-2024	Emprendedor	Martin Leonardo Sánchez Gallego
Cargar la presente acta y las demás actas operativas en la actividad 90.	15-11-2024	Emprendedor	Martin Leonardo Sánchez Gallego

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES				
NOMBRE	**DEPENDENCIA/ EMPRESA**	**APRUEBA (SI/NO)**	**OBSERVACIÓN**	**FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL**
Adalgiza Palacio Santa	**SENA**	**SI**	**N/A**	
Martin Leonardo Sánchez Gallego	**AGRO GANADERIA VERACRUZ**	**SI**	**N/A**	

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

DOCUMENTO DE FORMALIZACIÓN

17 de octubre de 2024

Id.:	99808	**Fecha de Creación:**	26 de septiembre de 2024
Nombre:	CREAR ESP - AGROPRODUCTORA LA ESMERALDA	**Estado:**	Convocatoria
Tipo de Proyecto:	Prestamo	**Ciudad:**	Tuluá (Valle del Cauca)
Sector:	SECCIÓN A (4AC 2020)-Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura Y Pesca		
Sumario:	Producción y comercialización de banano Gros Michel, mediante sistemas productivos amigables con la naturaleza.		

Unidad:	Centro Latinoamericano de Especies Menores	**Institución:**	SENA - Valle
Jefe:	Angela Patricia Ibarra Quiroga		
Identificación:	Cédula de Ciudadanía N° 25289471		

Asesores

	ROL	NOMBRE
	Asesor Lider	ADALGISA PALACIO SANTA
	Asesor	FERNANDO GONZALEZ APOLINAR

Plan Nacional

NA

Plan Regional

NA

Clúster

NA

Empleos

Emprendedores

	NOMBRE	BENEFICIARIO FONDO EMPRENDER	PARTICIPACIÓN ACCIONARIA
	MARIA ARGENIS QUICENO SALGADO	☑	0

Aval

Observaciones

Se envía plan de negocio para su evaluación.

DOCUMENTO DE FORMALIZACIÓN

17 de octubre de 2024

Id.:	99038	**Fecha de Creación:**	24 de septiembre de 2024
Nombre:	CREAR ESP - AGROPRODUCTORA LA MAGNOLIA	**Estado:**	Convocatoria
Tipo de Proyecto:	Prestamo	**Ciudad:**	Tuluá (Valle del Cauca)
Sector:	SECCIÓN A (4AC 2020)-Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura Y Pesca		
Sumario:	Producción y comercialización de banano Gross Michael, mediante cultivo tecnificado.		

Unidad:	Centro Latinoamericano de Especies Menores	**Institución:**	SENA - Valle
Jefe:	Angela Patricia Ibarra Quiroga		
Identificación:	Cédula de Ciudadanía N° 25289471		

Asesores

	ROL	NOMBRE
	Asesor Lider	ADALGISA PALACIO SANTA
	Asesor	FERNANDO GONZALEZ APOLINAR

Plan Nacional

NA

Plan Regional

NA

Clúster

NA

Empleos

Emprendedores

	NOMBRE	BENEFICIARIO FONDO EMPRENDER	PARTICIPACIÓN ACCIONARIA
	DAMIAN DE JESUS SANCHEZ MEJIA	☑	0

Aval

Observaciones

se envía plan de negocio para su evaluación.

DOCUMENTO DE FORMALIZACIÓN

17 de octubre de 2024

Id.:	99800	**Fecha de Creación:**	26 de septiembre de 2024
Nombre:	CREAR ESP - GANADERIA SAN DIEGO	**Estado:**	Convocatoria
Tipo de Proyecto:	Prestamo	**Ciudad:**	Bugalagrande (Valle del Cauca)
Sector:	SECCIÓN A (4AC 2020)-Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura Y Pesca		
Sumario:	Producción y comercialización de novillo cebado en pie F1 de 450 Kilogramos, con un sistema silvopastoril intensivo, amigable con el medio ambiente.		

Unidad:	Centro Latinoamericano de Especies Menores	**Institución:**	SENA - Valle
Jefe:	Angela Patricia Ibarra Quiroga		
Identificación:	Cédula de Ciudadanía N° 25289471		

Asesores

	ROL	NOMBRE
	Asesor Lider	ADALGISA PALACIO SANTA
	Asesor	FERNANDO GONZALEZ APOLINAR

Plan Nacional

NA

Plan Regional

NA

Clúster

NA

Empleos

Emprendedores

	NOMBRE	BENEFICIARIO FONDO EMPRENDER	PARTICIPACIÓN ACCIONARIA
	Diego Fernado Vargas Sepulveda	☑	0

Aval

Observaciones

Se envía plan de negocio para su evaluación.

DOCUMENTO DE FORMALIZACIÓN

17 de octubre de 2024

Id.:	99503	**Fecha de Creación:**	26 de septiembre de 2024
Nombre:	CREAR ESP - GANADERIA MAX.C	**Estado:**	Convocatoria
Tipo de Proyecto:	Prestamo	**Ciudad:**	San Pedro (Valle del Cauca)
Sector:	SECCIÓN A (4AC 2020)-Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura Y Pesca		
Sumario:	PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACION DE GANADO DE CEBA F1, DE 450 KILOS EN PIE.		

Unidad:	Centro Latinoamericano de Especies Menores	**Institución:**	SENA - Valle
Jefe:	Angela Patricia Ibarra Quiroga		
Identificación:	Cédula de Ciudadanía N° 25289471		

Asesores

	ROL	NOMBRE
	Asesor Lider	ADALGISA PALACIO SANTA
	Asesor	FERNANDO GONZALEZ APOLINAR

Plan Nacional

NA

Plan Regional

NA

Clúster

NA

Empleos

Emprendedores

	NOMBRE	BENEFICIARIO FONDO EMPRENDER	PARTICIPACIÓN ACCIONARIA
	Luis anibal contreras rodriguez	☑	0

Aval

Observaciones

Se envía plan de negocios para su evaluación.

DOCUMENTO DE FORMALIZACIÓN

17 de octubre de 2024

Id.:	99775	**Fecha de Creación:**	26 de septiembre de 2024
Nombre:	CREAR ESP - GANADERIA LA DIVISA	**Estado:**	Convocatoria
Tipo de Proyecto:	Prestamo	**Ciudad:**	Andalucía (Valle del Cauca)
Sector:	SECCIÓN A (4AC 2020)-Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura Y Pesca		
Sumario:	Producción y comercialización de leche cruda, mediante proceso de ganadería doble propósito implementando razas F1 tipo leche.		

Unidad:	Centro Latinoamericano de Especies Menores	**Institución:**	SENA - Valle
Jefe:	Angela Patricia Ibarra Quiroga		
Identificación:	Cédula de Ciudadanía N° 25289471		

Asesores

	ROL	NOMBRE
	Asesor Lider	ADALGISA PALACIO SANTA
	Asesor	FERNANDO GONZALEZ APOLINAR

Plan Nacional

NA

Plan Regional

NA

Clúster

NA

Empleos

Emprendedores

	NOMBRE	BENEFICIARIO FONDO EMPRENDER	PARTICIPACIÓN ACCIONARIA
	CARLOS ALBERTO RAMIREZ PEÑALOZA	☑	0

Aval

Observaciones

Se envía plan de negocio para su evaluación.

DOCUMENTO DE FORMALIZACIÓN

17 de octubre de 2024

Id.:	99611	**Fecha de Creación:**	26 de septiembre de 2024
Nombre:	CREAR ESP - AGROPRODUCTORA MI FUTURO	**Estado:**	Convocatoria
Tipo de Proyecto:	Prestamo	**Ciudad:**	Tuluá (Valle del Cauca)
Sector:	SECCIÓN A (4AC 2020)-Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura Y Pesca		
Sumario:	PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TOMATE CHONTO ROBLE, BAJO UN SISTEMA DE INVERNADEROS CON PRÁCTICAS AMIGABLES CON EL MEDIO AMBIENTE.		

Unidad:	Centro Latinoamericano de Especies Menores	**Institución:**	SENA - Valle
Jefe:	Angela Patricia Ibarra Quiroga		
Identificación:	Cédula de Ciudadanía N° 25289471		

Asesores

	ROL	NOMBRE
	Asesor Lider	ADALGISA PALACIO SANTA
	Asesor	FERNANDO GONZALEZ APOLINAR

Plan Nacional

NA

Plan Regional

NA

Clúster

NA

Empleos

Emprendedores

	NOMBRE	BENEFICIARIO FONDO EMPRENDER	PARTICIPACIÓN ACCIONARIA
	John Fredy Ruiz Millan	☑	0

Aval

Observaciones

Se presenta plan de negocio para su evaluación.

DOCUMENTO DE FORMALIZACIÓN

18 de octubre de 2024

Id.:	99126	**Fecha de Creación:**	25 de septiembre de 2024
Nombre:	CREAR ESP - CENTRO DE ACOPIO AGROCACAO ANDALUCIA	**Estado:**	Convocatoria
Tipo de Proyecto:	Prestamo	**Ciudad:**	Andalucía (Valle del Cauca)
Sector:	SECCIÓN A (4AC 2020)-Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura Y Pesca		
Sumario:	Compra de cacao seco y en baba, utilizando estándares de alta calidad del grano tipo Premium y corriente. Para comercializar en grano de cacao seco a las industrias.		

Unidad:	Centro Latinoamericano de Especies Menores	**Institución:**	SENA - Valle
Jefe:	Angela Patricia Ibarra Quiroga		
Identificación:	Cédula de Ciudadanía N° 25289471		

Asesores

	ROL	NOMBRE
	Asesor Lider	ADALGISA PALACIO SANTA
	Asesor	FERNANDO GONZALEZ APOLINAR

Plan Nacional

NA

Plan Regional

NA

Clúster

NA

Empleos

Emprendedores

	NOMBRE	BENEFICIARIO FONDO EMPRENDER	PARTICIPACIÓN ACCIONARIA
	ISABEL RAMIREZ	☑	0

Aval

Observaciones

Se adjunta plan de negocio par su respectiva evaluación.

DOCUMENTO DE FORMALIZACIÓN

21 de octubre de 2024

Id.:	100802	**Fecha de Creación:**	01 de octubre de 2024
Nombre:	CREAR ESP - ARTESANIAS LILIBET	**Estado:**	Convocatoria
Tipo de Proyecto:	Prestamo	**Ciudad:**	Sevilla (Valle del Cauca)
Sector:	SECCIÓN C (4AC 2020)-Industrias Manufactureras		
Sumario:	Elaboración y comercialización de artesanías ancestrales autóctonas de Colombia con técnicas tejidos en materiales como la iraca, cuero, yute con piedras como el Miyuki, murano, mostacillas etc.		

Unidad:	Centro Latinoamericano de Especies Menores	**Institución:**	SENA - Valle
Jefe:	Angela Patricia Ibarra Quiroga		
Identificación:	Cédula de Ciudadanía N° 25289471		

Asesores

	ROL	NOMBRE
	Asesor Lider	ADALGISA PALACIO SANTA
	Asesor	FERNANDO GONZALEZ APOLINAR

Plan Nacional

NA

Plan Regional

NA

Clúster

NA

Empleos

Emprendedores

	NOMBRE	BENEFICIARIO FONDO EMPRENDER	PARTICIPACIÓN ACCIONARIA
	Diana Lilibet Cajigas Gustin	☑	0

Aval

Observaciones

Plan de negocio para evaluación.

DOCUMENTO DE FORMALIZACIÓN

31 de octubre de 2024

Id.:	102659	**Fecha de Creación:**	28 de octubre de 2024
Nombre:	CREAR ESP - KASAY	**Estado:**	Convocatoria
Tipo de Proyecto:	Prestamo	**Ciudad:**	El Dovio (Valle del Cauca)
Sector:	SECCIÓN G (4AC 2020)-Comercio Al Por Mayor Y Al Por Menor; Reparación De Vehículos Automotores Y Motocicletas		
Sumario:	Dedicada a la compra y comercialización de productos del campo del empacados, transformados y en fresco. Para la comercialización y comercio justo al consumidor final y al por mayor incentivando la economía rural, motivando al campesinos hacia una producción rural licita.		

Unidad:	Centro Latinoamericano de Especies Menores	**Institución:**	SENA - Valle
Jefe:	Angela Patricia Ibarra Quiroga		
Identificación:	Cédula de Ciudadanía N° 25289471		

Asesores

	ROL	NOMBRE
	Asesor Lider	ADALGISA PALACIO SANTA
	Asesor	FERNANDO GONZALEZ APOLINAR

Plan Nacional

NA

Plan Regional

NA

Clúster

NA

Empleos

Emprendedores

	NOMBRE	BENEFICIARIO FONDO EMPRENDER	PARTICIPACIÓN ACCIONARIA
	Jhon Edwar Lasprilla Valencia	☑	0

Aval

Observaciones

Se envía plan de negocio para su evaluación.

DOCUMENTO DE FORMALIZACIÓN

31 de octubre de 2024

Id.:	102636	**Fecha de Creación:**	28 de octubre de 2024
Nombre:	MUNDO GRAFICO JH	**Estado:**	Convocatoria
Tipo de Proyecto:	Prestamo	**Ciudad:**	El Dovio (Valle del Cauca)
Sector:	SECCIÓN M (4AC 2020)-Actividades Profesionales, Científicas Y Técnicas		
Sumario:	Dedicada a la producción de piezas publicitarias, impresión y estampación de textiles. La ventaja de emplear técnicas de impresión DTF (Direct to film) en el municipio es un valor agregado a toda la región ya que somos proveedores más cercanos de la Unión, Roldanillo, Toro, Cartago, Zarzal, La Victoria, Versalles, Obando, Pereira y parte del eje cafetero.		

Unidad:	Centro Latinoamericano de Especies Menores	**Institución:**	SENA - Valle
Jefe:	Angela Patricia Ibarra Quiroga		
Identificación:	Cédula de Ciudadanía N° 25289471		

Asesores

	ROL	NOMBRE
	Asesor Lider	ADALGISA PALACIO SANTA
	Asesor	FERNANDO GONZALEZ APOLINAR

Plan Nacional

El plan de desarrollo nacional 2022-2026, Colombia Potencia Mundial de la vida, pues las actividades de publicidad y mercadeo ofertados están articulados dentro de los rubros, Superación de privaciones como fundamento de la dignidad humana y condiciones básicas para el bienestar. Expansión de capacidades: más y mejores oportunidades de la población para lograr sus proyectos de vida.

Plan Regional

En el plan de desarrollo Departamental 2024-2027, Política Pública de Competitividad, Ciencia, Tecnología e Innovación del Valle del Cauca, MUNDO GRAFICO JH, se articula a este proceso a través de la generación de empleo directo, condiciones habilitantes al garantizar que sean entornos laborales adecuados, ecosistema innovador y la estabilización económica por medio de los servicios de publicidad y mercadeo.

Clúster

MUNDO GRAFICO JH, Contribuyendo con el desarrollo sostenible en la región como una empresa que genera empleos formales, Dispuesta a mejorar la calidad de vida de sus colaboradores, propone para el sector de servicios incrementar el nivel de ingresos de la población, dando la prioridad a la generación de empleos.

Empleos

	CARGO	SUELDO MENSUAL	GENERADO EN EL PRIMER AÑO	ENTRE 18 Y 24 AÑOS	DESPLAZADO POR LA VIOLENCIA	MADRE CABEZA DE FAMILIA	MINORÍA ÉTNICA	RECLUIDO EN CÁRCELES INPEC	DESMOVILIZADO O REINSERTADO	DISCAPACITADO	DESVINCULADO DE ENTIDADES DEL ESTADO
	GERENTE ADMINISTRADOR	2000000,0000	Mes 12	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
	Auxiliar de impresión	1300000,0000	Mes 9	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
	contador	700000,0000	Mes 12	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Emprendedores

	NOMBRE	BENEFICIARIO FONDO EMPRENDER	PARTICIPACIÓN ACCIONARIA
	James Albeiro Herrera Sarmiento	☑	100 %

Aval

Observaciones

Se envía plan de negocio para su evaluación.

CÁMARA DE COMERCIO DE TULUA

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL

Fecha expedición: 25/10/2024 - 18:18:00
Recibo No. S000923365, Valor 7900

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN eeTbGDdRTB

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a https://sii.confecamaras.co/vista/plantilla/cv.php?empresa=36 y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

CON FUNDAMENTO EN LAS INSCRIPCIONES DEL REGISTRO DE ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO Y DE LA ECONOMIA SOLIDARIA, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Razón Social : ASOCIACION DE CAMPESINOS VEREDA EL BOSQUE
Sigla : ASOCABV
Nit : 901848852-7
Domicilio: Tulua, Valle del Cauca

INSCRIPCIÓN

Inscripción No: S0002471
Fecha de inscripción: 09 de julio de 2024
Ultimo año renovado: 2024
Fecha de renovación: 09 de julio de 2024
Grupo NIIF : GRUPO III - MICROEMPRESAS

UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal : VRD EL BOSQUE CGTO QUEBRADA GRANDE CASETA COMUNAL JUNTO A LA ESCUELA
Municipio : Tulua, Valle del Cauca
Correo electrónico : asocabv@hotmail.com
Teléfono comercial 1 : 3133691521
Teléfono comercial 2 : No reportó.
Teléfono comercial 3 : No reportó.

Dirección para notificación judicial : VRD EL BOSQUE CGTO QUEBRADA GRANDE CASETA COMUNAL JUNTO A LA ESCUELA
Municipio : Tulua, Valle del Cauca
Correo electrónico de notificación : asocabv@hotmail.com
Teléfono para notificación 1 : 3133691521

La persona jurídica **SI** autorizó para recibir notificaciones personales a través del correo electrónico, de conformidad con lo establecido en los artículos 291 del Código General del Proceso y del 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

CONSTITUCIÓN

Por documento privado del 29 de mayo de 2024 de la Asamblea Constitutiva de Tulua, inscrito en esta Cámara de Comercio el 09 de julio de 2024, con el No. 12896 del Libro I del Registro de Entidades sin Ánimo de Lucro, se constituyó la entidad sin ánimo de lucro de naturaleza Asociación denominada ASOCIACION DE CAMPESINOS VEREDA EL BOSQUE, Sigla ASOCABV.

ENTIDAD QUE EJERCE INSPECCIÓN, VIGILANCIA Y CONTROL.

GOBERNACION DEL VALLE DEL CAUCA

TÉRMINO DE DURACIÓN

La persona jurídica no se encuentra disuelta y su duración es hasta el 09 de julio de 2044.

OBJETO SOCIAL

El objeto principal de la entidad es: Asociar a los campesinos de la vereda el Bosque que realizan Actividades de carácter Agropecuario Y sus fines específicos son: Actividades Agropecuarias, venta y transformación de productos concernientes a sector agropecuario en la misma comunidad, Y fomento del turismo sostenible.

PATRIMONIO

$ 500.000,00

REPRESENTACION LEGAL

La entidad que por estos estatutos se reglamenta será representada legalmente ante terceros, al igual que judicial y extrajudicialmente por el presidente de la Junta directiva.

FACULTADES Y LIMITACIONES DEL REPRESENTANTE LEGAL

Son funciones del presidente de la Junta Directiva:

A: Ejercer la representación legal de la entidad.

B: Convocar y presidir con los: límites que señalan los presentes estatutos, todas las Asambleas Generales, reuniones de la Junta Directiva y actos sociales de la entidad.

Son funciones del representante legal:

A: Representar a la asociación en cualquier acto o transacción comercial.

NOMBRAMIENTOS

REPRESENTANTES LEGALES

Por documento privado del 29 de mayo de 2024 de la Asamblea Constitutiva, inscrita/o en esta Cámara de Comercio el 09 de julio de 2024 con el No. 12896 del libro I del Registro de Entidades sin Ánimo de Lucro, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
REPRESENTANTE LEGAL	REINEL LOZANO RACINES	C.C. No. 14.889.193

ÓRGANO DE ADMINISTRACIÓN

Por documento privado del 29 de mayo de 2024 de la Asamblea Constitutiva, inscrita/o en esta Cámara de Comercio el 09 de julio de 2024 con el No. 12896 del libro I del Registro de Entidades sin Ánimo de Lucro, se designó a:

PRINCIPALES

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
JUNTA DIRECTIVA	REINEL LOZANO RACINES	C.C. No. 14.889.193
JUNTA DIRECTIVA	ROSO ALCIDES DUSSAN ALVAREZ	C.C. No. 16.343.422
JUNTA DIRECTIVA	GLORIA ELSY ROMERO AMAYA	C.C. No. 31.794.063
JUNTA DIRECTIVA	GUILLERMO LEON MALDONADO MONCADA	C.C. No. 6.198.482

RECURSOS CONTRA LOS ACTOS DE INSCRIPCIÓN

De conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo y la Ley 962 de 2005, los Actos Administrativos de registro quedan en firme, dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha de inscripción, siempre que no sean objeto de recursos. Para estos efectos, se informa que para la CÁMARA DE COMERCIO DE TULUA, los sábados **NO** son días hábiles.

Una vez interpuestos los recursos, los Actos Administrativos recurridos quedan en efecto suspensivo, hasta tanto los mismos sean resueltos, conforme lo prevé el artículo 79 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

A la fecha y hora de expedición de este certificado, NO se encuentra en curso ningún recurso.

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU

Actividad principal Código CIIU: S9499
Actividad secundaria Código CIIU: A0161
Otras actividades Código CIIU: A0123

LA INFORMACIÓN CORRESPONDIENTE A LOS ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, AGENCIAS Y SUCURSALES, QUE LA PERSONA JURÍDICA TIENE MATRICULADOS EN OTRAS CÁMARAS DE COMERCIO DEL PAÍS, PODRÁ CONSULTARLA EN WWW.RUES.ORG.CO.

INFORMA - TAMAÑO DE EMPRESA

De conformidad con lo previsto en el artículo 2.2.1.13.2.1 del Decreto 1074 de 2015 y la Resolución 2225 de 2019 del DANE el tamaño de la empresa es MICRO EMPRESA.

Lo anterior de acuerdo a la información reportada por el matriculado o inscrito en el

formulario RUES:

Ingresos por actividad ordinaria : $0,00
Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el periodo – CIIU : S9499.

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA – REPORTE A ENTIDADES

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

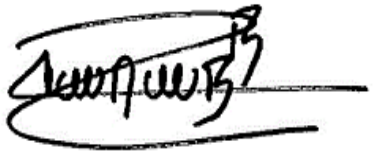
Este certificado refleja la situación jurídica registral de la entidad, a la fecha y hora de su expedición.

IMPORTANTE: La firma digital del secretario de la CÁMARA DE COMERCIO DE TULUA contenida en este certificado electrónico se encuentra emitida por una entidad de certificación acreditada por el Organismo Nacional de Acreditación de Colombia (ONAC), de conformidad con las exigencias establecidas en la Ley 527 de 1999 para validez jurídica y probatoria de los documentos electrónicos.

La firma digital no es una firma digitalizada o escaneada, por lo tanto, la firma digital que acompaña este documento la podrá verificar a través de su aplicativo visor de documentos pdf.

La firma mecánica que se muestra a continuación es la representación gráfica de la firma del secretario jurídico (o de quien haga sus veces) de la Cámara de Comercio quien avala este certificado. La firma mecánica no reemplaza la firma digital en los documentos electrónicos.

Al realizar la verificación podrá visualizar (y descargar) una imagen exacta del certificado que fue entregado al usuario en el momento que se realizó la transacción.



Gustavo Basto Betancur

***** FINAL DEL CERTIFICADO *****

REPUBLICA DE COLOMBIA

IDENTIFICACION PERSONAL

CEDULA DE CIUDADANIA

NUMERO **14.889.193**

LOZANO RACINES

APELLIDOS

REINEL

NOMBRES

FIRMA





FECHA DE NACIMIENTO **20-ENE-1966**

BUGA
(VALLE)
LUGAR DE NACIMIENTO

1.72	**A+**	**M**
ESTATURA	G.S. RH	SEXO

25-ABR-1985 BUGA
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION

REGISTRADOR NACIONAL
CARLOS ARIEL SÁNCHEZ TORRES

INDICE DERECHO

A-3100700-00186828-M-0014889193-20091016 **0017**202557A 2 32292941

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario

001

2. Concepto 0 2 Actualización

4. Número de formulario: 141121348009

5. Número de Identificación Tributaria (NIT): 9 0 1 8 4 8 8 5 2 | 6. DV: 7

12. Dirección seccional: Impuestos y Aduanas de Tuluá 2 1

14. Buzón electrónico

IDENTIFICACIÓN

24. Tipo de contribuyente: Persona jurídica 1

25. Tipo de documento

26. Número de identificación

27. Fecha expedición

Lugar de expedición 28. País

29. Departamento

30. Ciudad/Municipio

31. Primer apellido

32. Segundo apellido

33. Primer nombre

34. Otros nombres

35. Razón social: ASOCIACION DE CAMPESINOS VEREDA EL BOSQUE

36. Nombre comercial

37. Sigla: ASOCABV

UBICACIÓN

38. País: COLOMBIA 1 6 9

39. Departamento: Valle del Cauca 7 6

40. Ciudad/Municipio: Tuluá 8 3 4

41. Dirección principal: VRD EL BOSQUE CGTO QUEBRADA GRANDE CASETA COMUNAL JUNTO A LA ESCUELA

42. Correo electrónico: asocabv@hotmail.com

43. Código postal

44. Teléfono 1: 3 1 3 3 6 9 1 5 2 1

45. Teléfono 2

CLASIFICACIÓN

Actividad económica

Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades		Ocupación	
46. Código	47. Fecha inicio actividad	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código 1	2	51. Código	52. Número establecimientos
9 4 9 9	2 0 2 4 0 7 0 9	0 1 6 1	2 0 2 4 0 7 0 9	0 1 2 3			

Responsabilidades, Calidades y Atributos

53. Código: 5 7 1 4 4 2 5 5

05- Impto. renta y compl. régimen ordinar
07- Retención en la fuente a título de rent
14- Informante de exogena
42- Obligado a llevar contabilidad
55 - Informante de Beneficiarios Finales

Usuarios aduaneros

54. Código

Exportadores

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

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

Para uso exclusivo de la DIAN

59. Anexos SI [X] NO [ ]

60. No. de Folios: 4

61. Fecha: 2024 - 09 - 02 / 11 : 08: 41

La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso, Parágrafo del artículo 1.6.1.2.6 del Decreto 1625 del 2016. De igual manera al formalizar el trámite el usuario fue informado y acepta la política de tratamiento de datos ley 1581 de 2012.

Firma del solicitante:

Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.

Firma autorizada:

984. Nombre: URRIAGO LOZANO MARCELA

985. Cargo: Gestor III

Fecha generación documento PDF: 02-09-2024 11:08:50AM

CERTIFICADO SIN COSTO
DOCUMENTO

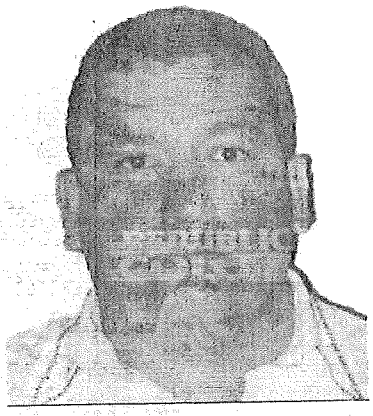
REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA

NUMERO **94.365.150**
MARULANDA ZAMBRANO

APELLIDOS
FELIX ANTONIO

NOMBRES

FIRMA





INDICE DERECHO

FECHA DE NACIMIENTO **19-MAY-1971**
TULUA
(VALLE)
LUGAR DE NACIMIENTO

1.75	**O+**	**M**
ESTATURA	G.S. RH	SEXO

31-AGO-1989 TULUA
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION

REGISTRADOR NACIONAL
CARLOS ARIEL SÁNCHEZ TORRES

A-3110600-00046301-M-0094365150-20080813 0002041735A 1 3030010138

CÁMARA DE COMERCIO DE TULUA

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL

Fecha expedición: 27/08/2024 - 14:28:20
Recibo No. S000917181, Valor 7900

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN esvysrZ4qQ

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a https://sii.confecamaras.co/vista/plantilla/cv.php?empresa=36 y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

CON FUNDAMENTO EN LAS INSCRIPCIONES DEL REGISTRO DE ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO Y DE LA ECONOMIA SOLIDARIA, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Razón Social : ASOCIACION DE EMPREDEDORES CAMPESINOS DE PUERTO FRAZADAS
Sigla : ASOEMPRECAMP
Nit : 901474473-2
Domicilio: Tulua, Valle del Cauca

INSCRIPCIÓN

Inscripción No: S0002226
Fecha de inscripción: 08 de abril de 2021
Ultimo año renovado: 2024
Fecha de renovación: 19 de marzo de 2024
Grupo NIIF : GRUPO III - MICROEMPRESAS

UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal : CL 32 27 45 - Salesiano
Municipio : Tulua, Valle del Cauca
Correo electrónico : felixmarulanda@hotmail.com
Teléfono comercial 1 : 3103726271
Teléfono comercial 2 : 3116440157
Teléfono comercial 3 : No reportó.

Dirección para notificación judicial : CL 32 27 45 - Salesiano
Municipio : Tulua, Valle del Cauca
Correo electrónico de notificación : felixmarulanda@hotmail.com
Teléfono para notificación 1 : 3103726271
Teléfono notificación 2 : 3116440157

La persona jurídica **SI** autorizó para recibir notificaciones personales a través del correo electrónico, de conformidad con lo establecido en los artículos 291 del Código General del Proceso y del 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

CONSTITUCIÓN

Por Acta del 12 de diciembre de 2020 de la Asamblea Constitutiva de Tulua, inscrito en esta Cámara de Comercio el 08 de abril de 2021, con el No. 11524 del Libro I del Registro de Entidades sin Ánimo de Lucro, se constituyó la entidad sin ánimo de lucro de naturaleza Asociación denominada ASOCIACION DE EMPREDEDORES CAMPESINOS DE PUERTO FRAZADAS, Sigla ASOEMPRECAMP.

ENTIDAD QUE EJERCE INSPECCIÓN, VIGILANCIA Y CONTROL.

GOBERNACION DEL VALLE DEL CAUCA

TÉRMINO DE DURACIÓN

La persona jurídica no se encuentra disuelta y su duración es hasta el 08 de abril de 2031.

OBJETO SOCIAL

El objeto social de la ASOCIACION ASOEMPRECAMP es la actividad agropecuaria, agroindustrial, comercial y ambiental, en desarrollo de su objeto la asociación podrá: 1) Administrar tierras, recibirlas en comodato y/o donadas para cultivar, cosechar productos agrícolas, cría, levante de animales acuáticos, terrestres y aéreos. 2) Transformación de productos y subproductos a partir de materias primas generadas y/o adquiridas; especialmente las relacionadas con alimentos y bebidas, los cuales serán preparados atendiendo las buenas prácticas de manufactura. 3) La asociación estará facultada para comercializar de forma directa o a través de terceros sus productos, obteniendo los ingresos suficientes para el impulso de su objeto social y el bienestar de sus asociados. 4) La asociación realizara sus procesos productivos, de transformación y comercialización cuidando del medio ambiente, preservando los recursos naturales y haciendo un uso óptimo y renovador de los mismos.

Objetivos: 1. Trabajar la tierra, realizando producción limpia, actividades culturales que enriquezcan el suelo con productos ecológicos, criando y multiplicando animales sin contaminar el ambiente. 2. Elaborar alimentos mediante agro-procesos que empleen materias primas principalmente naturales e idóneas garantizando a los clientes productos inocuos y de calidad. 3. Desarrollar un plan de mercadeo que le permita a la asociación hacerse a grupos de clientes que adquieran los productos ofertados a precios justos, logrando su fidelidad y aprecio por la marca propia. 4. Promover la innovación organizacional, de producto, del sistema de servicios y mercadeo para hacer más accesibles, asequibles los productos a los clientes aumentando su nivel de satisfacción. 5. Fortalecer el sistema de producción de la empresa minimizando costos y maximizando ganancias. 6. Estimular el crecimiento personal y desarrollo profesional de los asociados, ampliando sus posibilidades de ingresos y bienestar familiar. 7. Realizar una contribución continua y positiva a la sociedad actuando con ética y responsabilidad social. 8. Incentivar a nivel de los asociados y las operaciones productivas las buenas prácticas en el uso y aprovechamiento de todos los recursos buscando una relación de armonía y equilibrio con el medio ambiente. 9. Organizar eventos gastronómicos exponiendo su capacidad logística y comercial atendiendo distintos grupos poblacionales.

Para el desarrollo del objeto propuesto, la ASOCIACIÓN podrá:

1. Realizar actividades y programas que propendan por el desarrollo integral y gremial de los asociados.

2.Realizar, directa o indirectamente, por cuenta propia o ajena, sola o mediante consorcios, uniones temporales o alianzas estratégicas con organizaciones no gubernamentales u organizaciones de la sociedad civil o entidades públicas o privadas, nacionales o extranjeras, todas aquellas actividades encaminadas a: Proyectar, ejecutar, administrar, coordinar, controlar o evaluar planes, programas o proyectos, orientados a buscar el bienestar de los asociados y el de los particulares.

3. Elaborar programas de difusión a nivel comunitario, de Asociaciones de carácter social y cualquiera otra entidad, a través de planes de prevención sobre los asuntos contemplados en el objetivo social de LA ASOCIACION.

4. Diseñar y desarrollar mecanismos de financiación y co-financiación, inversiones a nivel nacional, internacional, necesarios para el financiamiento y sostenimiento de la ASOCIACIÓN, sus actividades y proyectos, utilizando en ambos casos los sistemas de cooperación, administración delegada de recursos, o cualquier otro medio.

5. Efectuar todas las otras actividades y operaciones económicas, relacionadas desde o directamente con el objeto social, para el desarrollo del mismo, el bienestar de los asociados y la adquisición de bienes, muebles e inmuebles de LA ASOCIACIÓN.

6. Incidir en la construcción de una opinión pública democrática y propiciar procesos de fortalecimiento de la identidad cultural y desarrollo comunitario.

7. Realizar toda clase de eventos, en el país o en el exterior, que contribuyan al cumplimiento del presente objeto social.

8. Apoyar, patrocinar y/o facilitar la ejecución de ideas presentadas por personas o grupos, cuyos propósitos y objetivos concuerden con los de la ASOCIACION.

9. Cualquier otra actividad, que tenga una relación directa con el objeto social de LA ASOCIACIÓN y que sirva para su fortalecimiento y proyección.

PATRIMONIO

$ 30.000,00

REPRESENTACION LEGAL

La entidad tendrá un presidente quien será su representante legal.

FACULTADES Y LIMITACIONES DEL REPRESENTANTE LEGAL

Son funciones del Representante Legal:

1. Ejercer la representación legal de LA ASOCIACIÓN.

2. Celebrar los actos y los contratos para el desarrollo del objeto social de la ASOCIACIÓN. Cuando estos excedan de $ 500.000 necesita de autorización previa de la Junta Directiva.

3. Establecer conjuntamente con el Fiscal y la Junta Directiva, los mecanismos y procedimientos que garanticen un debido control y custodia de los bienes y activos de LA ASOCIACIÓN.

4. Proveer los cargos creados por la Junta Directiva y celebrar los contratos de trabajo respectivos,

5. Suscribir las pólizas de seguros y de manejo que la institución requiera o sean solicitadas.

6. Firmar conjuntamente con otro ejecutivo las órdenes de desembolso y los gastos.

7. Orientar y evaluar permanentemente la actividad desarrollada por los funcionarios, y revisar las áreas de intervención institucional.

8. En concordancia con los directores competentes, adelantar todas las gestiones ante entidades oficiales, no oficiales, privadas o públicas, nacionales o extranjeras para el cumplimiento del objeto social de la institución.

9. Presentar a la Junta Directiva un informe mensual sobre la marcha de la institución, sus programas y sus proyectos.

10. Presentar conjuntamente con otro ejecutivo pertinente la información financiera y gerencial con destino a la Asamblea para que sea estudiada y aprobada por ésta, previo examen por parte de la Junta directiva.

11. Convocar por iniciativa propia o a solicitud de la Junta Directiva, a sesiones a la Asamblea General, dentro de los términos estatutarios.

12. Ejecutar, bajo la dirección de la Junta Directiva, las labores administrativas de la ASOCIACIÓN.

13. Planear, organizar y ejecutar la gestión de la ASOCIACIÓN.

14. Controlar, custodiar y manejar el flujo de ingresos de los dineros, valores y títulos que por cualquier causa se destinen a la ASOCIACIÓN por sus asociados o por terceros y vigilar su recaudo.

15. Mantener, usar, manejar y aplicar los dineros y demás bienes de la ASOCIACIÓN de acuerdo con el presupuesto anual de ingresos y gastos y las disposiciones especiales que se aprueben en debida forma.

16. Manejar las cuentas corrientes, de ahorros, títulos, bonos, papeles mercantiles y otras modalidades en entidades financieras vigiladas por la Superintendencia Bancaria con los fondos de la ASOCIACIÓN y a nombre de ella.

17. Divulgar periódicamente las noticias de la ASOCIACIÓN en los medios que para tal fin se establezcan.

18. Crear, analizar y proponer nuevos proyectos de servicios o de inversión, realizando sus correspondientes estudios de factibilidad.

19 coordinar la creación, actualización y mantenimiento del Libro de Matrícula o Registro de asociados.

20. Proponer la realización de certámenes, actos, programas, foros de cualquier índole tendientes a promover y fortalecer la ASOCIACIÓN, los capítulos o los Grupos de Proyectos.

21. Ejercer todas las demás funciones que la Asamblea General, la Junta Directiva le asignen o le deleguen y las que señalen la ley o los reglamentos.

PARÁGRAFO: El cargo del presidente podrá ser concurrente con el de miembro o integrante de la Junta Directiva.

NOMBRAMIENTOS

REPRESENTANTES LEGALES

Por Acta del 12 de diciembre de 2020 de la Asamblea Constitutiva, inscrita/o en esta Cámara de Comercio el 08 de abril de 2021 con el No. 11524 del libro I del Registro de Entidades sin Ánimo de Lucro, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
REPRESENTANTE LEGAL	FELIX ANTONIO MARULANDA ZAMBRANO	C.C. No. 94.365.150

ÓRGANO DE ADMINISTRACIÓN

Por Acta No. 02 del 20 de marzo de 2022 de la Asamblea General Ordinaria, inscrita/o en esta Cámara de Comercio el 30 de marzo de 2022 con el No. 11871 del libro I del Registro de Entidades sin Ánimo de Lucro, se designó a:

PRINCIPALES

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
JUNTA DIRECTIVA	JESUS ANTONIO DURANGO RIOS	C.C. No. 2.678.715
JUNTA DIRECTIVA	BIBIANA SANCHEZ ARBELAEZ	C.C. No. 29.873.170
JUNTA DIRECTIVA	MARTHA CECILIA MESA HERNANDEZ	C.C. No. 50.875.965
JUNTA DIRECTIVA	DIANA PATRICIA AGUDELO CASTAÑEDA	C.C. No. 66.722.141

RECURSOS CONTRA LOS ACTOS DE INSCRIPCIÓN

De conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo y la Ley 962 de 2005, los Actos Administrativos de registro quedan en firme, dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha de inscripción, siempre que no sean objeto de recursos. Para estos efectos, se informa que para la CÁMARA DE COMERCIO DE TULUA, los sábados **NO** son días hábiles.

Una vez interpuestos los recursos, los Actos Administrativos recurridos quedan en efecto suspensivo, hasta tanto los mismos sean resueltos, conforme lo prevé el artículo 79 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

A la fecha y hora de expedición de este certificado, NO se encuentra en curso ningún recurso.

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU

Actividad principal Código CIIU: S9499
Actividad secundaria Código CIIU: C1012
Otras actividades Código CIIU: A0150 E3900

LA INFORMACIÓN CORRESPONDIENTE A LOS ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, AGENCIAS Y SUCURSALES, QUE LA PERSONA JURÍDICA TIENE MATRICULADOS EN OTRAS CÁMARAS DE COMERCIO DEL PAÍS, PODRÁ CONSULTARLA EN WWW.RUES.ORG.CO.

INFORMA - TAMAÑO DE EMPRESA

De conformidad con lo previsto en el artículo 2.2.1.13.2.1 del Decreto 1074 de 2015 y la Resolución 2225 de 2019 del DANE el tamaño de la empresa es MICRO EMPRESA.

Lo anterior de acuerdo a la información reportada por el matriculado o inscrito en el formulario RUES:

Ingresos por actividad ordinaria : $5.000.000,00
Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el periodo - CIIU : S9499.

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA - REPORTE A ENTIDADES

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

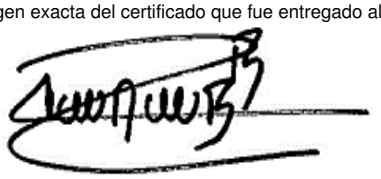
Este certificado refleja la situación jurídica registral de la entidad, a la fecha y hora de su expedición.

IMPORTANTE: La firma digital del secretario de la CÁMARA DE COMERCIO DE TULUA contenida en este certificado electrónico se encuentra emitida por una entidad de certificación acreditada por el Organismo Nacional de Acreditación de Colombia (ONAC), de conformidad con las exigencias establecidas en la Ley 527 de 1999 para validez jurídica y probatoria de los documentos electrónicos.

La firma digital no es una firma digitalizada o escaneada, por lo tanto, la firma digital que acompaña este documento la podrá verificar a través de su aplicativo visor de documentos pdf.

La firma mecánica que se muestra a continuación es la representación gráfica de la firma del secretario jurídico (o de quien haga sus veces) de la Cámara de Comercio quien avala este certificado. La firma mecánica no reemplaza la firma digital en los documentos electrónicos.

Al realizar la verificación podrá visualizar (y descargar) una imagen exacta del certificado que fue entregado al usuario en el momento que se realizó la transacción.



Gustavo Basto Betancur

Fecha expedición: 27/08/2024 - 14:28:20
Recibo No. S000917181, Valor 7900

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN esvysrZ4qQ

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a https://sii.confecamaras.co/vista/plantilla/cv.php?empresa=36 y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

***** FINAL DEL CERTIFICADO *****

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario

001

2. Concepto 0 2 Actualización

4. Número de formulario 141104112530

(415)7707212489984(8020) 000014110411253 0

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
9 4 3 6 5 1 5 0	5	Impuestos y Aduanas de Tuluá 2 1	

IDENTIFICACIÓN

24. Tipo de contribuyente	25. Tipo de documento	26. Número de Identificación	27. Fecha expedición
Persona natural o sucesión ilíquida 2	Cédula de Ciudadanía 1 3	9 4 3 6 5 1 5 0	

Lugar de expedición / 28. País	29. Departamento	30. Ciudad/Municipio
COLOMBIA 1 6 9	Valle del Cauca 7 6	Tuluá 8 3 4

31. Primer apellido	32. Segundo apellido	33. Primer nombre	34. Otros nombres
MARULANDA	ZAMBRANO	FELIX	ANTONIO

35. Razón social

36. Nombre comercial	37. Sigla

UBICACIÓN

38. País	39. Departamento	40. Ciudad/Municipio
COLOMBIA 1 6 9	Valle del Cauca 7 6	Tuluá 8 3 4

41. Dirección principal: CL 32 27 45 BRR SALESIANO

42. Correo electrónico: felixmarulanda@hotmail.com

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

CLASIFICACIÓN

Actividad económica					Ocupación	
Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades		
46. Código	47. Fecha inicio actividad	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código 1 2	51. Código	52. Número establecimientos
4 6 6 4	2 0 2 3 0 8 0 3	4 6 5 3	2 0 2 3 0 8 0 5			1

Responsabilidades, Calidades y Atributos

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

05- Impto. renta y compl. régimen ordinar

22- Obligado a cumplir deberes formales a

49 - No responsable de IVA

52 - Facturador electrónico

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

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

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

Para uso exclusivo de la DIAN

59. Anexos SI [ ] NO [X] 60. No. de Folios: 0 61. Fecha 2024 - 08 - 08 / 09 : 22: 50

La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso, Parágrafo del artículo 1.6.1.2.6 del Decreto 1625 del 2016. De igual manera al formalizar el trámite el usuario fue informado y acepta la política de tratamiento de datos ley 1581 de 2012.

Firma del solicitante:

Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.

Firma autorizada:

984. Nombre MARULANDA ZAMBRANO FELIX ANTONIO

985. Cargo CONTRIBUYENTE

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario

001

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario: 141104112530

(415)7707212489984(8020) **000014110411253 0**

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico
9 4 3 6 5 1 5 0	5	Impuestos y Aduanas de Tuluá	2 1	

Características y formas de las organizaciones

62. Naturaleza		63. Formas asociativas		64. Entidades o institutos de derecho público de orden nacional, departamental, municipal y descentralizados	
65. Fondos		66. Cooperativas		67. Sociedades y organismos extranjeros	
68. Sin personería jurídica		69. Otras organizaciones no clasificadas		70. Beneficio	

Constitución, Registro y Última Reforma

Documento	1. Constitución	2. Reforma
71. Clase	0 9	
72. Número		
73. Fecha		
74. Número de notaría		
75. Entidad de registro	0 3	
76. Fecha de registro	2 0 2 2 0 4 0 4	
77. No. Matrícula mercantil	1 0 8 8 5 7	
78. Departamento	7 6	
79. Ciudad/Municipio	0 3 6	
Vigencia		
80. Desde		
81. Hasta		

Composición del Capital

82. Nacional ____ %

83. Nacional público ____ %

84. Nacional privado ____ %

85. Extranjero ____ %

86. Extranjero público ____ %

87. Extranjero privado ____ %

Entidad de vigilancia y control

88. Entidad de vigilancia y control

Estado y Beneficio

Item	89. Estado actual	90. Fecha cambio de estado	91. Número de Identificación Tributaria (NIT)	92. DV
1		Año Mes Día		-
2		Año Mes Día		-
3		Año Mes Día		-
4		Año Mes Día		-
5		Año Mes Día		-

Vinculación económica

93. Vinculación económica	94. Nombre del grupo económico y/o empresarial	95. Número de Identificación Tributaria (NIT) de la Matriz o Controlante	96. DV.

97. Nombre o razón social de la matriz o controlante

170. Número de identificación tributaria otorgado en el exterior	171. País	172. Número de identificación tributaria sociedad o natural del exterior con EP	

173. Nombre o razón social de la sociedad o natural del exterior con EP

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario
Establecimientos

001

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario: 141104112530

(415)7707212489984(8020) **000014110411253 0**

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
9 4 3 6 5 1 5 0	5	Impuestos y Aduanas de Tuluá 2 1	

Establecimientos, agencias, sucursales, oficinas, sedes o negocios entre otros

1

160. Tipo de establecimiento	161. Actividad económica
Establecimiento de comerci 0 2	Comercio al por menor de otros artículos domésticos en establecimientos e 4 7 5 9

162. Nombre del establecimiento: COMERCIALIZADORA SAN ISIDRO DE TULUA VALLE

163. Departamento	164. Ciudad/Municipio
Valle del Cauca 7 6	Tuluá 8 3 4

165. Dirección: CORR PUERTO FRAZADAS

166. Número de matrícula mercantil	167. Fecha de la matrícula mercantil
1 0 8 8 5 8	2 0 2 2 0 4 0 4
168. Teléfono	**169. Fecha de cierre**
3 1 0 3 7 2 6 2 7 1	

2

160. Tipo de establecimiento	161. Actividad económica

162. Nombre del establecimiento:

163. Departamento	164. Ciudad/Municipio

165. Dirección:

166. Número de matrícula mercantil	167. Fecha de la matrícula mercantil
168. Teléfono	**169. Fecha de cierre**

3

160. Tipo de establecimiento	161. Actividad económica

162. Nombre del establecimiento:

163. Departamento	164. Ciudad/Municipio

165. Dirección:

166. Número de matrícula mercantil	167. Fecha de la matrícula mercantil
168. Teléfono	**169. Fecha de cierre**

COPIA CERTIFICADO
DOCUMENTO SIN COSTO

Bogotá

Señores
CRIADERO DE TRUCHA SAN ISIDRO
Tuluá, Valle del Cauca

ASUNTO: Informe Evaluación Plan de Negocio "87720". a convocatoria 116

Reciba un cordial saludo de parte del Fondo Emprender.

El presente documento tiene por objeto presentar los resultados de la evaluación del plan de negocio que se describe a continuación.

A. INFORMACIÓN GENERAL DEL PLAN DE NEGOCIO

- Convocatoria: 116
- ID plan de negocios: 87720
- Nombre del plan de negocio: CRIADERO DE TRUCHA SAN ISIDRO
- Recursos solicitados (COP): 98,797,640
- Valor recomendado (COP): 0
- Actividad Económica: SECCIÓN A (4AC 2020)-Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura Y Pesca
- Ubicación: Municipio/Depto: Tuluá, Valle del Cauca

B. PRESENTACIÓN DEL MODELO DE EVALUACIÓN

El proceso de evaluación-jerarquización permite que todos los planes de negocio que se presenten dentro del plazo de apertura-cierre de las convocatorias sean evaluados, asegurando así que las mejores iniciativas sean beneficiarias y mejore la retroalimentación a los emprendedores sobre su plan de negocio.

De esta forma, se ciñe a las disposiciones del acuerdo 10 de 2019 del Consejo Directivo Nacional del SENA.

> Artículo 19°. Evaluación de planes de negocio. El proceso de evaluación de los planes de negocio, registrados en el sistema de información del Fondo Emprender, estará a cargo del operador de los recursos del Fondo Emprender conforme a los lineamientos establecidos en el manual de operación del Fondo Emprender.

La evaluación tiene por objeto establecer las siguientes condiciones:

1. Viabilidad técnica, económica y financiera, tales como, valor presente neto y tasa interna de retorno.
2. Viabilidad jurídica del plan de negocio, entendida como cumplimiento de los requisitos de sanidad, ordenamiento territorial, ambientales, laborales u otros a que haya lugar dentro de la normatividad específica de cada sector, además de la normatividad propia de cada región.
3. Metas en generación y sostenibilidad de empleo productivo de manera directa, confiriendo mayor puntaje al plan de negocio que más empleo genere.
4. La necesidad de los empleos generados por el plan de negocios, su tipo de vinculación y proyección en el tiempo de ejecución.
5. Estructura y coherencia de la propuesta en términos de los antecedentes, justificación, estudio y avances en la validación del mercado, resultados esperados, esquema de ejecución del presupuesto y producto mínimo viable para los planes de negocio del sector de tecnología.
6. Valoración del nivel de competencia del equipo humano asignado al proyecto y necesario en la puesta en marcha de la empresa.
7. Valoración del aporte social el cual podrá ser en especie, servicios, dineros o industrial el cual no podrá ser inferior al 10% del valor total del plan de negocio.
8. Forma en que el plan de negocio se relacionará con los sectores establecidos en la Política de Desarrollo Productivo de acuerdo con las prioridades de la región en la que se desarrollará la actividad empresarial.
9. Compatibilidad con el desarrollo sostenible del país, generando alternativas que favorezcan la preservación del medio ambiente.
10. Estrategia de vinculación del proyecto con el ecosistema local de emprendimiento, en términos de participación y promoción de la industria de apoyo a emprendedores.

1. ESTRUCTURA CONCEPTUAL DE LA EVALUACIÓN

La evaluación y jerarquización está orientado a identificar los planes de negocio que demuestren una mayor proyección de éxito en su ejecución, así las cosas, la medición de los elementos (Parágrafo 1o, artículo 20, Acuerdo 10-2019) correspondientes a las 11 condiciones a evaluar (artículo 19, Acuerdo 10 de 2019) se realiza bajo los principios de la Teoría General de Sistemas - TGS (Bertalanffy).

Se define que un emprendimiento exitoso será aquel en el que el emprendimiento (sistema 2), logra aprovechar de la oportunidad de mercado (sistema 1) alcanzando los resultados planteados frente a la generación empleo, rentabilidad y sostenibilidad.

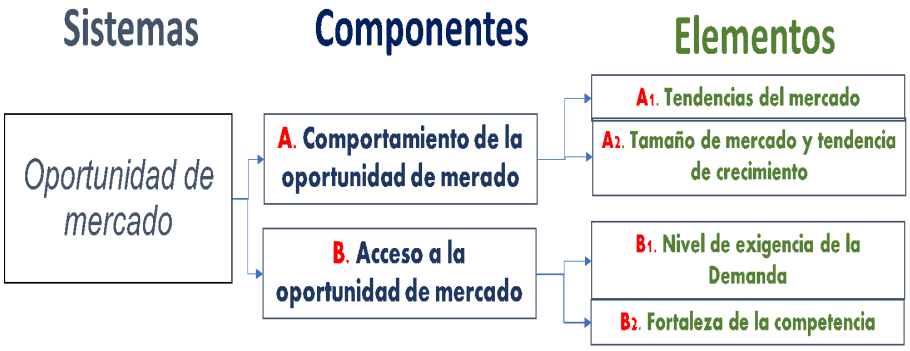
Ilustración 1.



Para determinar la proyección de éxito de la interacción entre el sistema de emprendimiento y el sistema oportunidad de mercado, es necesario determinar la fortaleza de cada uno de los dos sistemas y el nivel de afinidad-encaje entre estos; partiendo de esta premisa el modelo de evaluación-jerarquización evalúa estos tres aspectos.

A continuación, se presenta la estructuración de los sistemas mencionados:

2. SISTEMA 1. OPORTUNIDAD DE MERCADO



La definición que se maneja de los componentes es la siguiente:

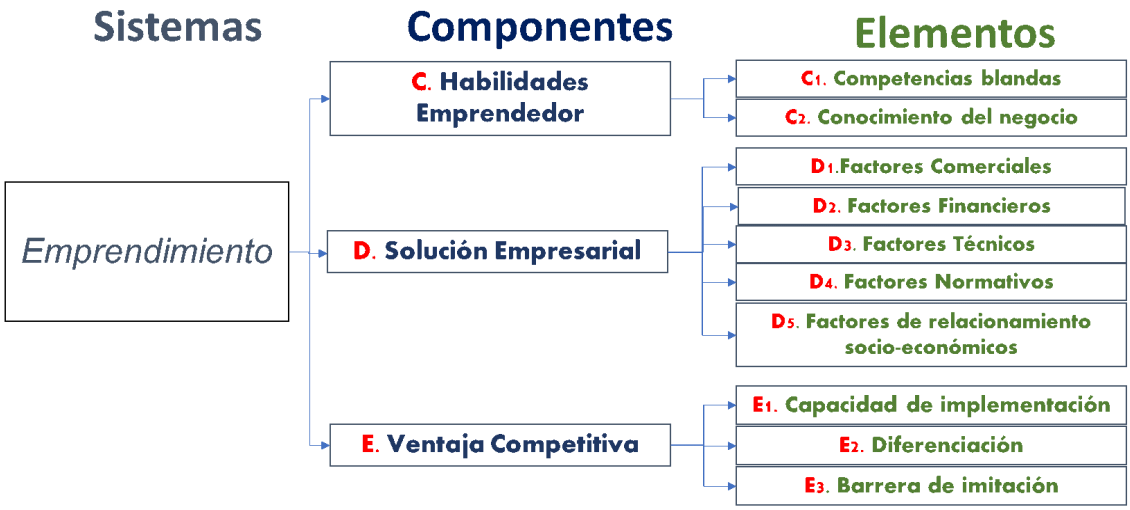
2.1. A. Comportamiento de la oportunidad de mercado:

Reúne las tendencias que tanto oferentes como demandantes del mercado vienen presentando y como estas se manifiestan en procesos de crecimiento o decrecimiento en los hábitos y costumbre de compra-venta.

2.2. B. Acceso a la oportunidad de mercado:

los elementos de este componente corresponden a las barreras de entrada que el mercado presenta ya sea desde la demanda (exigencias de los distribuidores-clientes-consumidores) o aquellas que se dan desde la oferta (concentración del mercado, diferenciación, liderazgo en costos, posicionamiento, etc.).

3. SISTEMA 2. EMPRENDIMIENTO



Los componentes que se identifican como macroelementos del sistema de emprendimiento se describen a continuación:

3.1. C. Habilidades del Emprendedor:

La capacidad, disposición, competencias, conocimiento, determinación y experiencia del emprendedor que en conjunto constituyen sus habilidades, son el motor y pieza que da vida a un emprendimiento. En este sentido el modelo de evaluación-jerarquización del Fondo Emprender recoge lo expresado en el numeral 6, del artículo 19 del acuerdo 10 de 2019 del SENA.

En este componente se organizan los elementos relativos a las competencias blandas del emprendedor y a sus conocimientos tanto empíricos como académicos referentes a la actividad económica sobre la cual se plantea el emprendimiento.

3.2. D. Solución Empresarial:

Este componente agrupa los elementos constitutivos del modelo de negocio, es decir, la forma en que se engranan las actividades y recursos para producir el bien o servicio que atenderá la necesidad de los clientes-consumidores. Como elementos se identifican:

D1. Factores Comerciales:

recoge la interacción de las variables que muestran la organización de los recursos y actividades que llevan los productos/servicios al mercado.

D2. Factores Financieros:

recoge las relaciones de las variables que corresponde al recurso "capital" evaluando la organización y coherencia financiera del emprendimiento.

D3. Factores Técnicos:

evalúa la madurez e interacción de las variables correspondientes al equipo de trabajo del emprendimiento, los activos que emplea y las tecnologías a utilizar.

D4. Factores Normativos:

revisa las influencias que el marco normativo general para las empresas en Colombia y el marco normativo específico de la actividad económica, ejercen sobre el emprendimiento evaluando como el sistema se adapta y acoge el marco legal.

D5. Factores de relacionamiento Socioeconómicos:

se compilan y evalúan variables que muestran como el emprendimiento contempla su articulación con el ecosistema económico empresarial, con las comunidades en las que desarrolla su actividad económica y con el medio ambiente.

3.3. Ventaja competitiva:

Este componente evaluará la capacidad que tiene el emprendimiento de ejecutar de forma suficiente la actividad económica planteada; y, contempla el análisis de los aspectos que le dan ventajas sobre los actuales oferentes del mercado, diferenciándolo, incluida la barrera de imitación.

C. FUENTES DE INFORMACIÓN

Las fuentes de información que se tuvieron cuenta para realizar la evaluación y calificación fueron las siguientes:

1. Plan de negocio presentado por el emprendedor:

Información registrada en el sistema de información del Fondo Emprender que refleja la idea y situación que el emprendedor plantea o viene incubando, se parte entonces del supuesto básico que este contiene información clara y suficiente sobre los componentes y elementos del emprendimiento.

2. Anexo Financiero:

se parte del supuesto que las cifras consignadas por el emprendedor coinciden con el plan de negocio y reflejan numéricamente los elementos a evaluar.

3. Video de presentación del emprendimiento:

en este discurso, realizado por el emprendedor, se acopia información sobre sus habilidades y conocimientos, y se espera que sea concordante con lo expuesto en el plan de negocio y el anexo financiero.

4. Información estadística de la economía y mercados colombianos:
Por medio de la información generada por el DANE como entidad del Estado Colombiano, líder del Sistema Nacional de Estadística, se tomó información para observar el comportamiento de los diferentes mercados.

D. RESULTADO DE LA EVALUACIÓN

1. CONCEPTO

Teniendo en cuenta que el plan de negocio 87720 obtuvo una calificación de 78.79 puntos se considera que dicho plan es VIABLE

A continuación, se detallan las calificaciones obtenidas por el Plan en los tres factores de evaluación en sus diferentes componentes y elementos sistémicos

Diagrama radial de calificación de elementos Fortaleza del emprendimiento

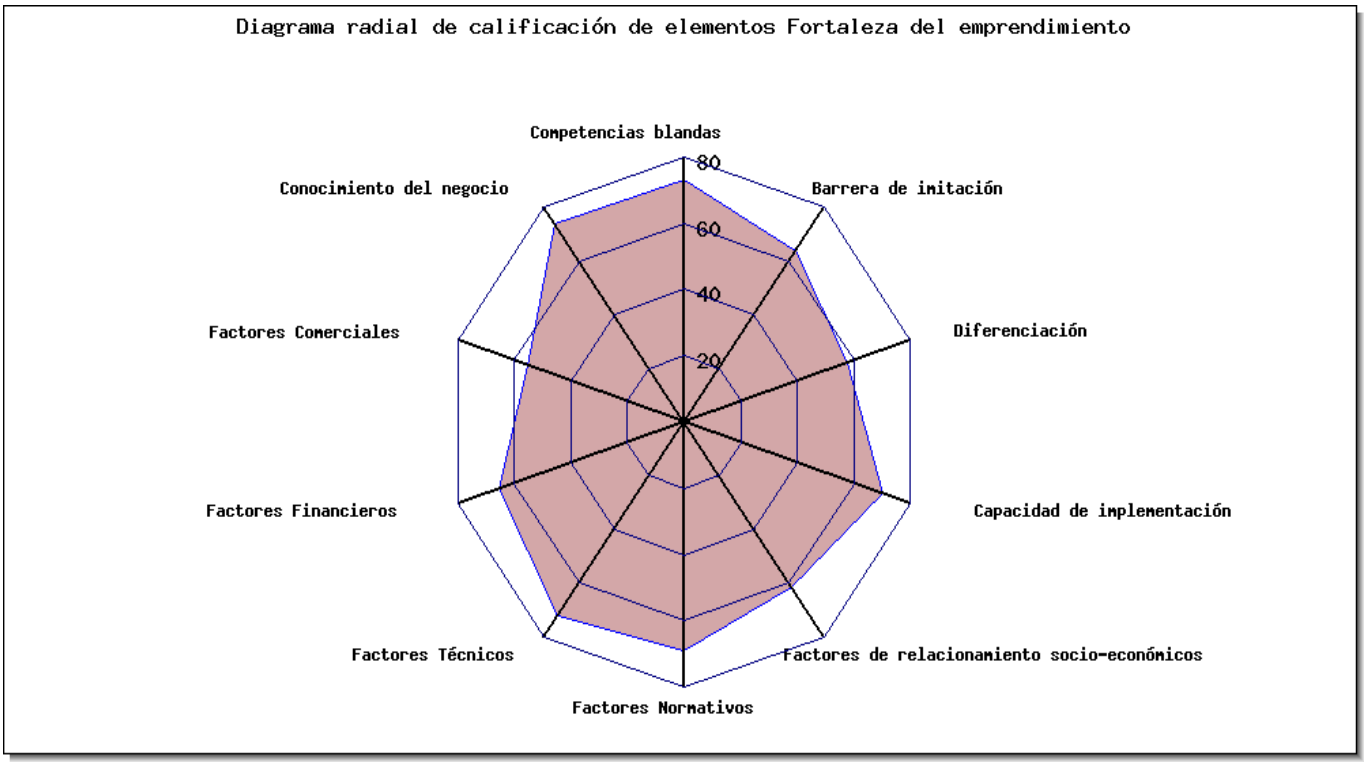
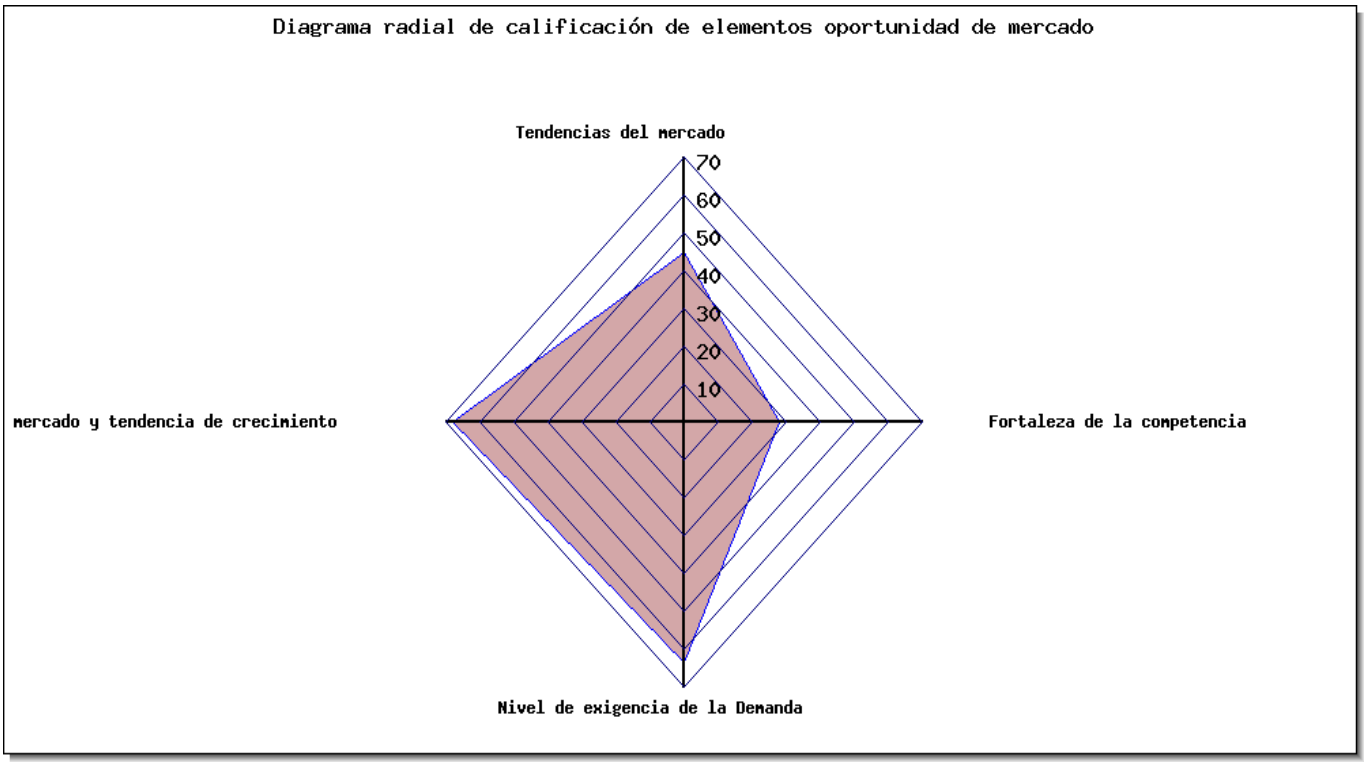


Diagrama radial de calificación de elementos oportunidad de mercado



SISTEMA / COMPONENTE /ELEMENTO	PUNTAJE
FORTALEZA DEL EMPRENDIMIENTO	
Habilidades del Emprendedor	
Competencias blandas	73.23
Conocimiento del negocio	74.25
Solución Empresarial	
Factores Comerciales	55.13
Factores Financieros	65.37
Factores Técnicos	72.25

Factores Normativos	68.82
Factores de relacionamiento socio-económicos	61.43
Ventaja Competitiva	
Capacidad de implementación	69.99
Diferenciación	57.67
Barrera de imitación	63.91

SISTEMA / COMPONENTE /ELEMENTO	PUNTAJE
OPORTUNIDAD DE MERCADO	
Comportamiento de la oportunidad de mercado	
Tendencias del mercado	44.69
Tamaño de mercado y tendencia de crecimiento	68.13
Acceso a la oportunidad de mercado	
Nivel de exigencia de la Demanda	63.54
Fortaleza de la competencia	28.16

EVALUACIÓN FORTALEZA DEL EMPRENDIMIENTO	65.69
EVALUACIÓN FORTALEZA OPORTUNIDAD DE MERCADO	49.16
EVALUACIÓN AFINIDAD	51.67
PUNTUACIÓN TOTAL	**78.79**

E. RECOMENDACIONES DE MEJORA AL EMPRENDIMIENTO

SISTEMA / COMPONENTE /ELEMENTO	RECOMENDACIÓN
OPORTUNIDAD DE MERCADO	
Comportamiento de la oportunidad de mercado	
Tendencias del mercado	
*El Plan de negocio debe realizar un análisis profundo frente a la articulación del emprendimiento y su actividad económica con los Planes de desarrollo del Municipio, el Departamento y la política de competitividad Regional, especificando como contribuirá con dichos planes	

Tamaño de mercado y tendencia de crecimiento
*Amplíe y profundice la consulta de fuentes de información, secundaria (Dane, documentos y textos especializados), con el fin de identificar la tendencia de crecimiento del mercado en el ámbito regional.
*Amplíe y profundice la consulta de fuentes de información, secundaria (Dane, documentos y textos especializados), con el fin de identificar el tamaño del mercado en el sector económico que va a operar su emprendimiento.

Acceso a la oportunidad de mercado
Nivel de exigencia de la Demanda
*Desarrolle de manera clara y detallada los siguientes aspectos relacionados con los requisitos posventa de los productos o servicio ofertados en el plan de negocio: Gestión de quejas y reclamos, Comunicación posventa, Manejo de devoluciones, Medición de satisfacción del cliente.
*Amplíe y profundice las políticas determinadas con respecto a las garantías de los productos o servicios ofertados en el Plan de negocio.

Fortaleza de la competencia

*Amplíe y profundice en el plan de negocio aspectos tales como: posibles competidores para su emprendimiento, su ubicación, sus principales fortalezas, sí alguno de ellos ejerce posición dominante en el mercado del que hará parte su emprendimiento y las acciones que realizará en caso que esto sea así.	
*En el plan de negocio exponga con más detalle los siguientes elementos de la estrategia de precios desarrollada por la competencia: Producto/servicio ofertado, Precio de venta del producto/servicio, Identificación Segmento atendido, Tipo de publicidad.	
*Desarrolle de manera clara y detallada en el plan de negocio los siguientes elementos relacionados con la segmentación del mercado de la competencia: grupo etario, nivel educativo, genero, profesión o actividad económica, Ubicación geográfica, Hábitos y preferencias de consumo.	
SISTEMA / COMPONENTE /ELEMENTO	**RECOMENDACIÓN**
FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO	
Habilidades del Emprendedor	
Competencias blandas	

Conocimiento del negocio
*Amplíe y profundice en el plan de negocio aspectos tales como: estrategia de promoción, la cual debe contar con un esquema de seguimiento continuo, e incluir las diferentes líneas de producto o servicio.

Solucion Empresarial
Factores Comerciales
*Amplíe y profundice en el plan de negocio la estrategia de Marketing Mix, así como, los protocolos para: vender el producto, establecer precios, utilizar canales de distribución, realizar promoción comercial.
*Amplíe y profundice en el plan de negocio el procedimiento de segmentación del mercado, dejando documentando el mismo y además plantee un esquema periódico de seguimiento y evaluación del plan de mercado, de acuerdo con los resultados de la segmentación.

Factores Financieros

Factores Técnicos
*Desarrolle de manera clara y detallada en el plan de negocio la política de compras adquisiciones, teniendo los siguientes aspectos: Localización y selección de proveedores, plazos de pago, especificaciones de la compra y plazo de entrega.
*Amplíe y profundice en su plan de negocio, la manera como desarrollará campaña de expectativa, teniendo en cuenta herramientas como elaboración de render o maqueta, entrevistas a posibles clientes sobre necesidades, testeo del producto o servicio mínimo viable, así como, la estructura la información para incorporar las mejoras necesarias.
*Amplíe y profundice en su plan de negocio la capacidad de producción o prestación de servicio, proponiendo su documentación con estadísticas, seguimiento y control, con el fin de tomar acciones para ampliarla o contraerla según sus necesidades.

Factores Normativos
*Amplíe y profundice en su plan de negocio los principales impuestos locales: Industria y Comercio, ICA, Predial, Vehículos; Nacionales: Renta, Retención en la Fuente, IVA; Internacionales: Aranceles, contribuciones parafiscales de nómina, SENA, ICBF, Caja de Compensación familiar.
*Amplíe y profundice en su plan de negocio los siguientes puntos relacionados con imagen corporativa de su emprendimiento: logo, manual de imagen gráfica, registro de marca, posicionamiento de marca.

Factores de relacionamiento socio-económicos
*Amplíe y profundice en su plan de negocio el impacto que el emprendimiento podría tener en el medio ambiente y también la forma en que va a medirlo; adicionalmente, plantee posibles acciones para prevenirlo y también el proceso que seguirá para mitigar los efectos que pueda tener en cosa que se dé.

Ventaja competitiva
Capacidad de implementación
*Desarrolle de manera clara y detallada en su plan de negocio la estrategia de comunicación con sus clientes, teniendo en cuenta la implementación de las siguientes herramientas: redes sociales, mailyng o mensajes postales, comunicación directa o personalizada y chats.

Diferenciación
*Desarrolle de manera clara y detallada en su plan de negocio la capacidad de monitorear los

productos sustitutos, identificándolos, caracterizándolos y planeando su monitoreo, teniendo en cuenta en su estrategia de marketing mix.
*Desarrolle de manera clara y detallada en su plan de negocio la implementación una página web y la forma en que administrará su contenido; que tipo de información presentará, si estará vinculada con las redes sociales del emprendimiento, y adicionalmente se estudie la posibilidad de contar con una pasarela de pagos para compras en línea.

Barrera de imitación
*Amplíe y profundice en su plan de negocio la estrategia de precios y descuentos, teniendo en cuenta los siguientes elementos: análisis de tendencias del mercado (oferta y demanda), análisis de capacidad de pago del cliente o consumidor, análisis de costos-beneficio y análisis de ofertas.
*Amplíe y profundice en su plan de negocio la implementación de acciones para el mejoramiento de sus procesos, métodos de comercialización, modelos organizativos, productos o servicios, explicando de qué forma estas acciones conducirán a la innovación de los mismos (proceso), mencionando los recursos que empleará para lograrlo, y de qué forma esto impactará la operación de su emprendimiento en términos de productividad (menos costos, más ingresos, más rentabilidad) y competitividad.
*Amplíe y profundice en su plan de negocio el o los mecanismos de contacto con sus clientes después de la venta, y establezca cómo este contacto creará una relación con sus clientes; así mismo, indique que acciones desarrollará a futuro para mantener e intensificar esa relación, determinando el impacto positivo que esto tendrá sobre el emprendimiento.

Bogotá

Señores
GRANJA PORCICOLA EL EDEN AF
Bugalagrande, Valle del Cauca

ASUNTO: Informe Evaluación Plan de Negocio "97889". a convocatoria 115

Reciba un cordial saludo de parte del Fondo Emprender.

El presente documento tiene por objeto presentar los resultados de la evaluación del plan de negocio que se describe a continuación.

A. INFORMACIÓN GENERAL DEL PLAN DE NEGOCIO

- Convocatoria: 115
- ID plan de negocios: 97889
- Nombre del plan de negocio: GRANJA PORCICOLA EL EDEN AF
- Recursos solicitados (COP): 98,733,093
- Valor recomendado (COP): 0
- Actividad Económica: SECCIÓN A (4AC 2020)-Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura Y Pesca
- Ubicación: Municipio/Depto: Bugalagrande, Valle del Cauca

B. PRESENTACIÓN DEL MODELO DE EVALUACIÓN

El proceso de evaluación-jerarquización permite que todos los planes de negocio que se presenten dentro del plazo de apertura-cierre de las convocatorias sean evaluados, asegurando así que las mejores iniciativas sean beneficiarias y mejore la retroalimentación a los emprendedores sobre su plan de negocio.

De esta forma, se ciñe a las disposiciones del acuerdo 10 de 2019 del Consejo Directivo Nacional del SENA.

> Artículo 19°. Evaluación de planes de negocio. El proceso de evaluación de los planes de negocio, registrados en el sistema de información del Fondo Emprender, estará a cargo del operador de los recursos del Fondo Emprender conforme a los lineamientos establecidos en el manual de operación del Fondo Emprender.

La evaluación tiene por objeto establecer las siguientes condiciones:

1. Viabilidad técnica, económica y financiera, tales como, valor presente neto y tasa interna de retorno.
2. Viabilidad jurídica del plan de negocio, entendida como cumplimiento de los requisitos de sanidad, ordenamiento territorial, ambientales, laborales u otros a que haya lugar dentro de la normatividad específica de cada sector, además de la normatividad propia de cada región.
3. Metas en generación y sostenibilidad de empleo productivo de manera directa, confiriendo mayor puntaje al plan de negocio que más empleo genere.
4. La necesidad de los empleos generados por el plan de negocios, su tipo de vinculación y proyección en el tiempo de ejecución.
5. Estructura y coherencia de la propuesta en términos de los antecedentes, justificación, estudio y avances en la validación del mercado, resultados esperados, esquema de ejecución del presupuesto y producto mínimo viable para los planes de negocio del sector de tecnología.
6. Valoración del nivel de competencia del equipo humano asignado al proyecto y necesario en la puesta en marcha de la empresa.
7. Valoración del aporte social el cual podrá ser en especie, servicios, dineros o industrial el cual no podrá ser inferior al 10% del valor total del plan de negocio.
8. Forma en que el plan de negocio se relacionará con los sectores establecidos en la Política de Desarrollo Productivo de acuerdo con las prioridades de la región en la que se desarrollará la actividad empresarial.
9. Compatibilidad con el desarrollo sostenible del país, generando alternativas que favorezcan la preservación del medio ambiente.
10. Estrategia de vinculación del proyecto con el ecosistema local de emprendimiento, en términos de participación y promoción de la industria de apoyo a emprendedores.

1. ESTRUCTURA CONCEPTUAL DE LA EVALUACIÓN

La evaluación y jerarquización está orientado a identificar los planes de negocio que demuestren una mayor proyección de éxito en su ejecución, así las cosas, la medición de los elementos (Parágrafo 1o, artículo 20, Acuerdo 10-2019) correspondientes a las 11 condiciones a evaluar (artículo 19, Acuerdo 10 de 2019) se realiza bajo los principios de la Teoría General de Sistemas - TGS (Bertalanffy).

Se define que un emprendimiento exitoso será aquel en el que el emprendimiento (sistema 2), logra aprovechar de la oportunidad de mercado (sistema 1) alcanzando los resultados planteados frente a la generación empleo, rentabilidad y sostenibilidad.

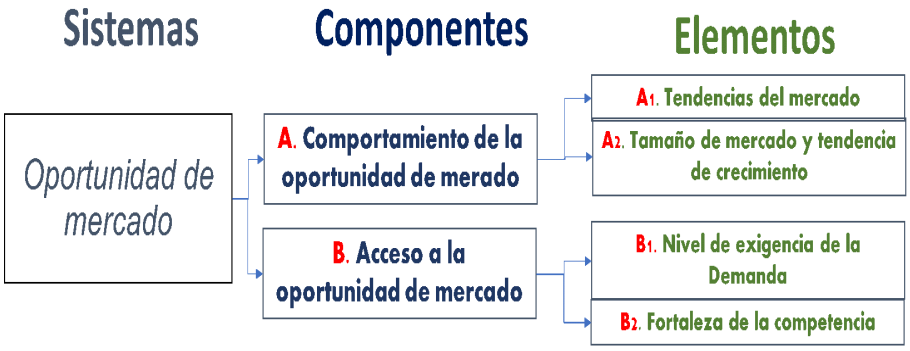
Ilustración 1.



Para determinar la proyección de éxito de la interacción entre el sistema de emprendimiento y el sistema oportunidad de mercado, es necesario determinar la fortaleza de cada uno de los dos sistemas y el nivel de afinidad-encaje entre estos; partiendo de esta premisa el modelo de evaluación-jerarquización evalúa estos tres aspectos.

A continuación, se presenta la estructuración de los sistemas mencionados:

2. SISTEMA 1. OPORTUNIDAD DE MERCADO



La definición que se maneja de los componentes es la siguiente:

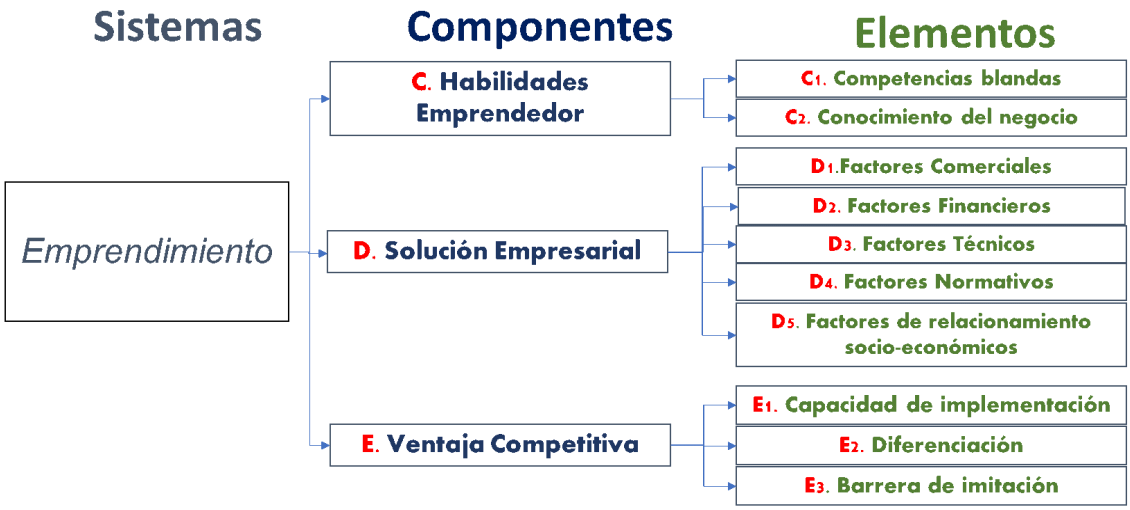
2.1. A. Comportamiento de la oportunidad de mercado:

Reúne las tendencias que tanto oferentes como demandantes del mercado vienen presentando y como estas se manifiestan en procesos de crecimiento o decrecimiento en los hábitos y costumbre de compra-venta.

2.2. B. Acceso a la oportunidad de mercado:

los elementos de este componente corresponden a las barreras de entrada que el mercado presenta ya sea desde la demanda (exigencias de los distribuidores-clientes-consumidores) o aquellas que se dan desde la oferta (concentración del mercado, diferenciación, liderazgo en costos, posicionamiento, etc.).

3. SISTEMA 2. EMPRENDIMIENTO



Los componentes que se identifican como macroelementos del sistema de emprendimiento se describen a continuación:

3.1. C. Habilidades del Emprendedor:

La capacidad, disposición, competencias, conocimiento, determinación y experiencia del emprendedor que en conjunto constituyen sus habilidades, son el motor y pieza que da vida a un emprendimiento. En este sentido el modelo de evaluación-jerarquización del Fondo Emprender recoge lo expresado en el numeral 6, del artículo 19 del acuerdo 10 de 2019 del SENA.

En este componente se organizan los elementos relativos a las competencias blandas del emprendedor y a sus conocimientos tanto empíricos como académicos referentes a la actividad económica sobre la cual se plantea el emprendimiento.

3.2. D. Solución Empresarial:

Este componente agrupa los elementos constitutivos del modelo de negocio, es decir, la forma en que se engranan las actividades y recursos para producir el bien o servicio que atenderá la necesidad de los clientes-consumidores. Como elementos se identifican:

D1. Factores Comerciales:

recoge la interacción de las variables que muestran la organización de los recursos y actividades que llevan los productos/servicios al mercado.

D2. Factores Financieros:

recoge las relaciones de las variables que corresponde al recurso "capital" evaluando la organización y coherencia financiera del emprendimiento.

D3. Factores Técnicos:

evalúa la madurez e interacción de las variables correspondientes al equipo de trabajo del emprendimiento, los activos que emplea y las tecnologías a utilizar.

D4. Factores Normativos:

revisa las influencias que el marco normativo general para las empresas en Colombia y el marco normativo específico de la actividad económica, ejercen sobre el emprendimiento evaluando como el sistema se adapta y acoge el marco legal.

D5. Factores de relacionamiento Socioeconómicos:

se compilan y evalúan variables que muestran como el emprendimiento contempla su articulación con el ecosistema económico empresarial, con las comunidades en las que desarrolla su actividad económica y con el medio ambiente.

3.3. Ventaja competitiva:

Este componente evaluará la capacidad que tiene el emprendimiento de ejecutar de forma suficiente la actividad económica planteada; y, contempla el análisis de los aspectos que le dan ventajas sobre los actuales oferentes del mercado, diferenciándolo, incluida la barrera de imitación.

C. FUENTES DE INFORMACIÓN

Las fuentes de información que se tuvieron cuenta para realizar la evaluación y calificación fueron las siguientes:

1. Plan de negocio presentado por el emprendedor:

Información registrada en el sistema de información del Fondo Emprender que refleja la idea y situación que el emprendedor plantea o viene incubando, se parte entonces del supuesto básico que este contiene información clara y suficiente sobre los componentes y elementos del emprendimiento.

2. Anexo Financiero:

se parte del supuesto que las cifras consignadas por el emprendedor coinciden con el plan de negocio y reflejan numéricamente los elementos a evaluar.

3. Video de presentación del emprendimiento:

en este discurso, realizado por el emprendedor, se acopia información sobre sus habilidades y conocimientos, y se espera que sea concordante con lo expuesto en el plan de negocio y el anexo financiero.

4. Información estadística de la economía y mercados colombianos:
Por medio de la información generada por el DANE como entidad del Estado Colombiano, líder del Sistema Nacional de Estadística, se tomó información para observar el comportamiento de los diferentes mercados.

D. RESULTADO DE LA EVALUACIÓN

1. CONCEPTO

Teniendo en cuenta que el plan de negocio 97889 obtuvo una calificación de 70.93 puntos se considera que dicho plan es VIABLE

A continuación, se detallan las calificaciones obtenidas por el Plan en los tres factores de evaluación en sus diferentes componentes y elementos sistémicos

Diagrama radial de calificación de elementos Fortaleza del emprendimiento

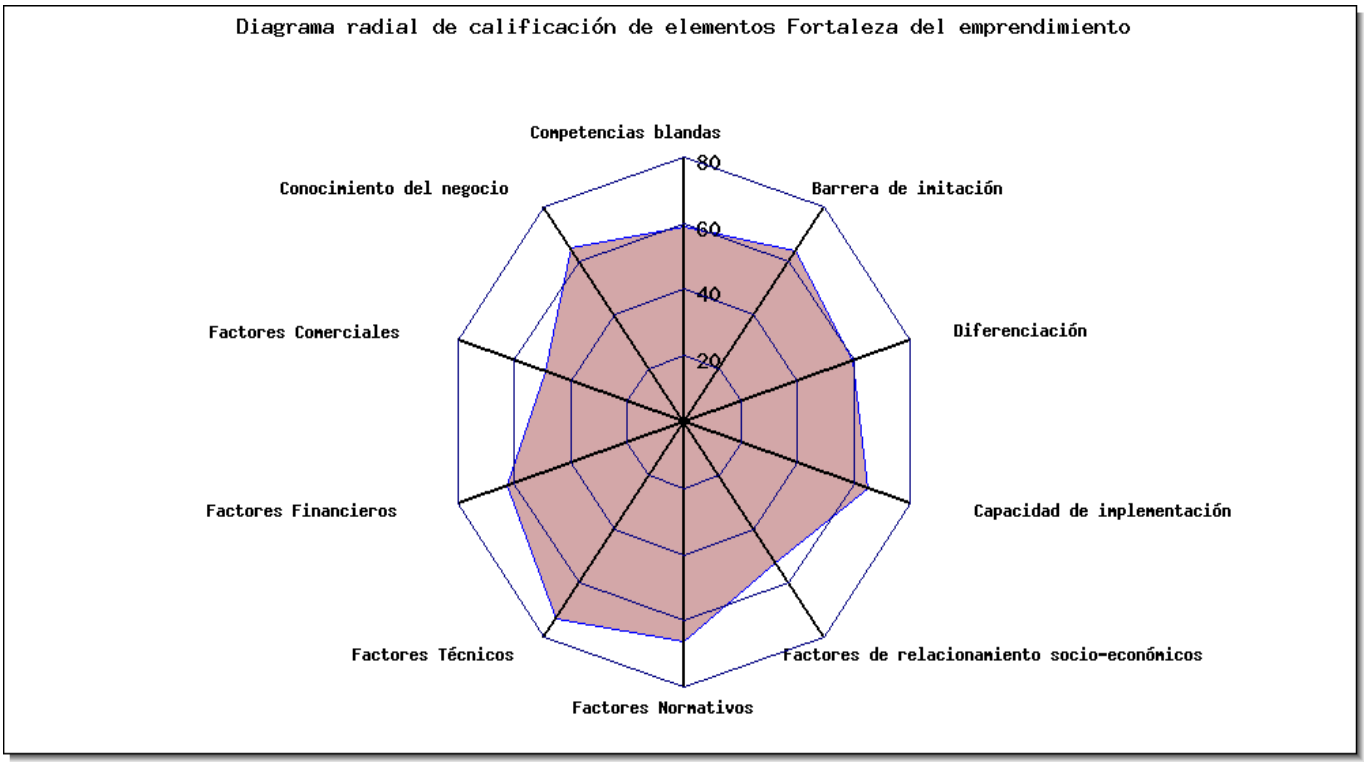
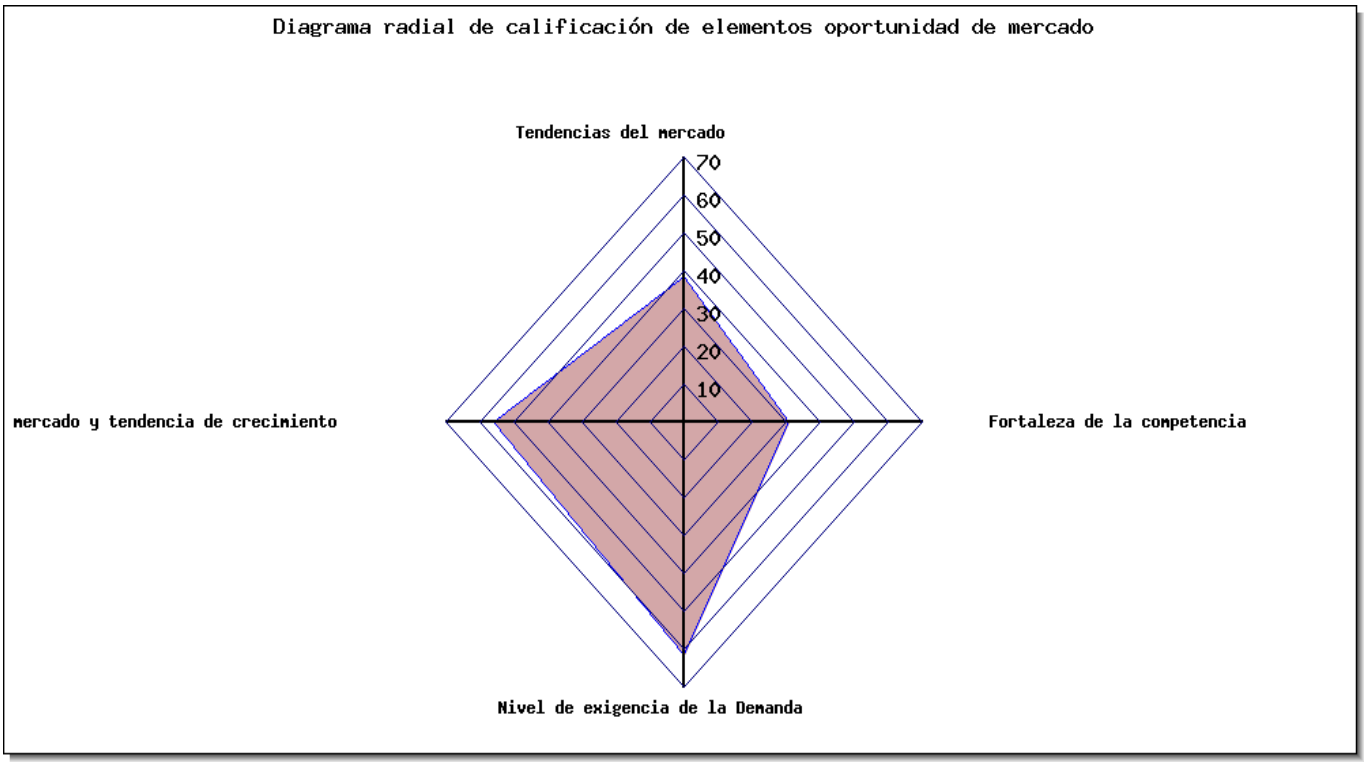


Diagrama radial de calificación de elementos oportunidad de mercado



SISTEMA / COMPONENTE /ELEMENTO	PUNTAJE
FORTALEZA DEL EMPRENDIMIENTO	
Habilidades del Emprendedor	
Competencias blandas	59.07
Conocimiento del negocio	64.78
Solución Empresarial	
Factores Comerciales	48.81
Factores Financieros	62.68
Factores Técnicos	73.47

Factores Normativos	66.38
Factores de relacionamiento socio-económicos	52.42
Ventaja Competitiva	
Capacidad de implementación	64.78
Diferenciación	59.51
Barrera de imitación	63.61

SISTEMA / COMPONENTE /ELEMENTO	PUNTAJE
OPORTUNIDAD DE MERCADO	
Comportamiento de la oportunidad de mercado	
Tendencias del mercado	38.45
Tamaño de mercado y tendencia de crecimiento	55.83
Acceso a la oportunidad de mercado	
Nivel de exigencia de la Demanda	61.62
Fortaleza de la competencia	30.84

EVALUACIÓN FORTALEZA DEL EMPRENDIMIENTO	61.34
EVALUACIÓN FORTALEZA OPORTUNIDAD DE MERCADO	45.74
EVALUACIÓN AFINIDAD	41.67
PUNTUACIÓN TOTAL	**70.93**

E. RECOMENDACIONES DE MEJORA AL EMPRENDIMIENTO

SISTEMA / COMPONENTE /ELEMENTO	RECOMENDACIÓN
OPORTUNIDAD DE MERCADO	
Comportamiento de la oportunidad de mercado	
Tendencias del mercado	
*El Plan de negocio debe realizar un análisis profundo frente a la articulación del emprendimiento y su actividad económica con los Planes de desarrollo del Municipio, el Departamento y la política de competitividad Regional, especificando como contribuirá con dichos planes	
*El plan de negocio debe profundizar el manejo que se dará a los canales de distribución, incluso a la venta directa, identificando elemento claves como: Comisiones comerciales, logística de la cadena de distribución, Condiciones de manejo, entrega y devolución de producto	

Tamaño de mercado y tendencia de crecimiento	
*Profundice su análisis de las herramientas de la validación del mercado (Lean canvas, Jobs to be done, Grupo focal, etc.). Con la combinación de dos o mas de estas herramienta, puede obtener información relevante para la estructuración de su plan de negocio.	
*Evalúe con detenimiento si los resultados obtenidos en la validación temprana del mercado guardan coherencia entre la identificación de los potenciale clientes y el modelo de negocio planteado en su emprendimiento.	
*Amplíe y profundice la consulta de fuentes de información, secundaria (Dane, documentos y textos especializados), con el fin de identificar la tendencia de crecimiento del mercado en el ámbito regional.	
*Amplíe y profundice la consulta de fuentes de información, secundaria (Dane, documentos y textos especializados), con el fin de identificar el tamaño del mercado en el sector económico que va a operar su emprendimiento.	

Acceso a la oportunidad de mercado	
Nivel de exigencia de la Demanda	

*Desarrolle de manera clara y detallada las características de los productos y/o servicios ofertados en el plan de negocio, tales como: Empaque, Etiqueta, Imagen gráfica en el producto, Condiciones de entrega, cuando se trate de productos; o Documento de recibo a satisfacción, Documento con descripción de actividades del servicio, Imagen gráfica en los documentos, Alcances del servicio, cuando se trate de servicios.
*Desarrolle de manera clara y detallada los siguientes aspectos relacionados con los requisitos posventa de los productos o servicio ofertados en el plan de negocio: Gestión de quejas y reclamos, Comunicación posventa, Manejo de devoluciones, Medición de satisfacción del cliente.

Fortaleza de la competencia	
*Amplíe y profundice en el plan de negocio aspectos tales como: posibles competidores para su emprendimiento, su ubicación, sus principales fortalezas, sí alguno de ellos ejerce posición dominante en el mercado del que hará parte su emprendimiento y las acciones que realizará en caso que esto sea así.	
*Desarrolle de manera clara y detallada en el plan de negocio los siguientes elementos de la estrategia de precios desarrollada por la competencia: Producto/servicio ofertado, Precio de venta del producto/servicio, Identificación Segmento atendido, Tipo de publicidad.	
*Revise y profundice en el plan de negocio los siguientes elementos relacionados con la segmentación del mercado de la competencia: grupo etario, nivel educativo, genero, profesión o actividad económica, Ubicación geográfica, Hábitos y preferencias de consumo.	
SISTEMA / COMPONENTE /ELEMENTO	**RECOMENDACIÓN**
FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO	
Habilidades del Emprendedor	
Competencias blandas	

Conocimiento del negocio
*Amplíe y profundice en el plan de negocio aspectos tales como: estrategia de promoción, la cual debe contar con un esquema de seguimiento continuo, e incluir las diferentes líneas de producto o servicio.

Solucion Empresarial
Factores Comerciales
*Desarrolle de manera clara y detallada en el plan de negocio su experiencia previa en el

aspecto comercial del emprendimiento, describiendo los aspectos más relevantes de dicha experiencia (tiempo, cantidad de ventas etc.)
*Amplíe y profundice en el plan de negocio la estrategia de Marketing Mix, así como, los protocolos para: vender el producto, establecer precios, utilizar canales de distribución, realizar promoción comercial.
*Amplíe y profundice en el plan de negocio el procedimiento de segmentación del mercado, dejando documentando el mismo y además plantee un esquema periódico de seguimiento y evaluación del plan de mercado, de acuerdo con los resultados de la segmentación.

Factores Financieros
*Se hace necesario revisar con detenimiento los factores que impactan positiva o negativamente tanto el valor de las ventas del emprendimiento como el de los costos de los productos o servicios ofrecidos por el mismo.

Factores Técnicos
*Desarrolle de manera clara y detallada en el plan de negocio la política de compras adquisiciones, teniendo los siguientes aspectos: Localización y selección de proveedores, plazos de pago, especificaciones de la compra y plazo de entrega.
*Amplíe y profundice en su plan de negocio, la manera como desarrollará campaña de expectativa, teniendo en cuenta herramientas como elaboración de render o maqueta, entrevistas a posibles clientes sobre necesidades, testeo del producto o servicio mínimo viable, así como, la estructura la información para incorporar las mejoras necesarias.
*Amplíe y profundice en su plan de negocio la capacidad de producción o prestación de servicio, proponiendo su documentación con estadísticas, seguimiento y control, con el fin de tomar acciones para ampliarla o contraerla según sus necesidades.

Factores Normativos

Factores de relacionamiento socio-económicos
*Amplíe y profundice en su plan de negocio los siguientes elementos: identificación Riesgo, la normatividad asociada con el riesgo, plan de mitigación del riesgo.
*Amplíe y profundice en su plan de negocio el impacto que el emprendimiento podría tener en el medio ambiente y también la forma en que va a medirlo; adicionalmente, plantee posibles acciones para prevenirlo y también el proceso que seguirá para mitigar los efectos que pueda tener en cosa que se dé.
*Amplíe y profundice en su plan de negocio el mecanismo, política o beneficio que otorga el sector industrial en que se desempeñará su emprendimiento para la participación, promoción

o introducción de los productos o servicios al mercado en el que participará, establece las condiciones que ha de cumplir para acceder al mismo y plantea las acciones o esfuerzos que desarrollará para cumplir dichas condiciones. Adicionalmente, defina cómo el acceso a este mecanismo, política o beneficio mejorará la productividad (menos costos, más ingresos, más rentabilidad) y la competitividad de su emprendimiento

Ventaja competitiva
Capacidad de implementación
*Amplíe y profundice en su plan de negocio la identificación de los riesgos normativos, determine su probabilidad de ocurrencia e impacto y establezca medidas de mitigación en caso de materializarse el riesgo.
*Desarrolle de manera clara y detallada en su plan de negocio la estrategia de comunicación con sus clientes, teniendo en cuenta la implementación de las siguientes herramientas: redes sociales, mailyng o mensajes postales, comunicación directa o personalizada y chats.

Diferenciación
*Desarrolle de manera clara y detallada en su plan de negocio la capacidad de monitorear los productos sustitutos, identificándolos, caracterizándolos y planeando su monitoreo, teniendo en cuenta en su estrategia de marketing mix.
*Desarrolle de manera clara y detallada en su plan de negocio la implementación una página web y la forma en que administrará su contenido; que tipo de información presentará, si estará vinculada con las redes sociales del emprendimiento, y adicionalmente se estudie la posibilidad de contar con una pasarela de pagos para compras en línea.

Barrera de imitación
*Desarrolle de manera clara y detallada en su plan de negocio la estrategia de precios y descuentos, teniendo en cuenta los siguientes elementos: análisis de tendencias del mercado (oferta y demanda), análisis de capacidad de pago del cliente o consumidor, análisis de costos-beneficio y análisis de ofertas.
*Amplíe y profundice en su plan de negocio la implementación de acciones para el mejoramiento de sus procesos, métodos de comercialización, modelos organizativos, productos o servicios, explicando de qué forma estas acciones conducirán a la innovación de los mismos (proceso), mencionando los recursos que empleará para lograrlo, y de qué forma esto impactará la operación de su emprendimiento en términos de productividad (menos costos, más ingresos, más rentabilidad) y competitividad.
*Desarrolle de manera clara y detallada en su plan de negocio el o los mecanismos de contacto con sus clientes después de la venta, y establezca cómo este contacto creará una relación con sus clientes; así mismo, indique que acciones desarrollará a futuro para mantener

e intensificar esa relación, determinando el impacto positivo que esto tendrá sobre el emprendimiento.